

# Aid for Trade tulevaisuuden kehitysapuna

Case: Nigeria

LAHDEN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden ja matkailun ala  
Kansainvälisen kaupan  
koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Syksy 2017  
Aleksi Virtanen

Lahden ammattikorkeakoulu  
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

VIRTANEN, ALEKSI: Aid for Trade tulevaisuuden  
kehitysapuna  
Case: Nigeria

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö, 67 sivua, 1 liitesivu

Syksy 2017

TIIVISTELMÄ

---

Tämä opinnäytetyö käsitteli yksityiseen sektoriin kohdistuvaa kehitysyhteistyötä sekä Nigerian markkinoita suomalaisyritysten näkökulmasta. Työn toimeksiantajana oli Finpro Oy suullisella sopimuksella. Työn tavoitteena oli selvittää, minkälaista tukea Nigeriassa toimivat suomalaisyritykset tarvitsevat Aid for Trade -bisneksessään.

Opinnäytetyö koostui teoria- ja tutkimusosasta. Teoriaosassa käsiteltiin yksityiseen sektoriin kohdistuvaa kehitysyhteistyötä ja sen liiketoimintamalleja sekä Nigeriaa kyseisen kehitysyhteistömuodon kohdemaana. Toisessa pääluvussa tarkasteltiin yksityiseen sektoriin kohdistuvaa kehitysyhteistyötä ja sen eri liiketoimintamalleja sekä Suomen roolia kehitysmaiden tukemisessa. Kolmannessa pääluvussa perehdyttiin tarkemmin yksityiseen sektoriin kohdistuvaan kehitysyhteistyöhön pohtimalla muun muassa sitä, miten Aid for Trade (kauppaa tukeva kehitys) voi vahvistaa julkista sektoria sekä mitä konkreettisia tuloksia kehitysmaiden kaupan tukemisella on saatu aikaan. Neljäs pääluku sisälsi yleistietoa Nigeriasta, Suomen ja Nigerian välisistä suhteista sekä Nigerian taloudesta.

Kirjallisten lähteiden lisäksi opinnäytetyö pohjautui tekijän sähköpostitse keräämään haastatteluaineistoon, jota käytiin läpi pääluvussa viisi. Kaikki haastateltavat toimivat Nigerian kauppaa harjoittavissa suomalaisyrityksissä joko Nigeriassa tai Suomesta käsin. Haastattelujen tarkoituksena oli kerätä haastateltavilta asiantuntevaa ja käytännön kokemukseen perustuvaa tietoa teoriaosion tueksi. Työn aikana kävi ilmi, ettei Nigeriassa toimi montaakaan suomalaisyritystä. Neljä suoritettua haastattelua antoi kuitenkin vahvoja viitteitä siitä, että Nigerian markkinat ovat suomalaisyrityksille toisaalta hyvin haastavat, toisaalta taas täynnä kasvupotentiaalia. Samalla haastatteluaineisto tarjosi kehitysideoita Nigerian markkinoille pyrkiville suomalaisyrityksille, mikä oli yksi opinnäytetyön päätavoitteista.

Asiasanat: Nigeria, Aid for Trade, markkinat, kehitysyhteistyö

Lahti University of Applied Sciences  
Degree Programme in International Trade

Virtanen, Aleksi:

Aid for Trade as a future  
development aid  
Case: Nigeria

Bachelor in International Trade

67 pages, 1 page of appendices

Autumn 2017

## ABSTRACT

---

This thesis looked at Private Sector Development and the Nigerian market from the point of view of Finnish companies. The work was commissioned by The Finpro Ltd by an oral agreement. The aim of the thesis was to find out what kind of support the Finnish companies need in their Aid for Trade -business in Nigeria.

The thesis consisted of a theoretical part and a research part. The theoretical part looked at Aid for Trade and its business models as well as Nigeria as its target country. The second chapter examined Private sector development and its business models together with Finland's role in supporting developing countries. The third chapter elaborated Aid for Trade by e.g. looking at how Aid for Trade can strengthen the public sector and what concrete results have been achieved by supporting trade in developing countries. The fourth chapter provided basic information about Nigeria, the interrelation between Nigeria and Finland, as well as Nigeria's economy.

Besides published sources, the thesis was based on interviews gathered by email. The whole research material was presented in the chapter five. All of the interviewees were employed by Finnish companies doing business in Nigeria and based in either Nigeria or Finland. The aim of the interviews was to receive expert knowledge based on interviewees' practical experience to support the theoretical part of the thesis. While searching for interviewees, it turned out that there are not many Finnish companies active in Nigeria. The interview data suggested, however, that the Nigerian market is, on the one hand, very challenging for Finnish companies but, on the other hand, full of growth potential. Finally, the interview data provided ideas for development for the Finnish companies that seek access to the Nigerian market, which was one of the main objectives of the thesis.

Key words: Nigeria, Aid for Trade, market, development cooperation

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimusmenetelmä	2
1.1.1	Kvalitatiivinen tutkimus	3
1.1.2	Haastattelu tutkimuksen aineistonkeruumenetelmänä	3
2	YKSITYISEEN SEKTORIIN KOHDISTUVA KEHITYSYHTEISTYÖ JA SEN LIIKETOIMINTAMALLIT	5
2.1	Suomen rooli kehitysmaiden tukemisessa	6
2.2	Team Finland	7
2.3	BEAM-Business with Impact	9
2.4	Finpro Oy	10
2.5	Finnfund	11
2.6	Finnpartnership	13
2.7	Finnvera	15
2.8	Korkotukiluotot	18
2.9	Julkisen sektorin investointituki	19
3	AID FOR TRADE	26
3.1	Kaupankäynnin kustannusten alentaminen AFT:n avulla	27
3.2	Miten Aid for Trade voi vahvistaa julkista sektoria?	28
3.3	Miten Aid for Trade voi vahvistaa yksityistä sektoria?	29
3.4	Aid for Trade Länsi-Afrikassa	30
3.4.1	Afrikan unioni	30
3.4.2	Länsi-Afrikan talousyhteisö ECOWAS	31
3.4.3	Aid for Trade Nigeriassa ja muualla Länsi-Afrikassa	32
4	NIGERIA	35
4.1	Nigerian historia	36
4.2	Nigerian ja Suomen väliset suhteet	39
4.3	Nigerian talous	41
4.4	Nigerian keskeiset talouden moottorit	43
5	TUTKIMUSAINEISTO, TULKINTA JA JOHTOPÄÄTÖKSET	46
5.1	Haastateltavien ja yritysten esittely	46
5.2	Haastattelukysymykset	48
5.2.1	Mihin vaikeuksiin/haasteisiin yritykset ovat törmänneet Nigeriassa?	49

5.2.2	Mitä tukea yritykset ovat saaneet?	50
5.2.3	Miten yrityksiä voitaisiin tukea lisää?	51
5.2.4	Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti	53
6	YHTEENVETO	55
	LÄHTEET	60
	LIITTEET	68

## LYHENTEET JA SANASTO

ADB = Asian Development Bank = Aasian kehityspankki

AFD = Agence Française de Développement = Ranskalainen kehitysvirasto

AFT = Aid for Trade = Kauppaa tukeva kehitys

Africa Organic = Ugandalainen maanviljelijöiden osuuskunta

Afrikan Unioni = 55 afrikkalaisen valtion muodostama kansainvälinen järjestö

Agenda 2030 = Kestävän kehityksen tavoiteohjelma

Aiesopimus = Alustava sopimus

ATCP = Africa Trade Policy Centre = Afrikan kauppapolitiikan keskus

BEAM = Business with Impact = Ulkoasianministeriön ja Tekesin yhteinen kehitysmaihin suuntautuvan innovaatio- ja liiketoiminnan edistämishjelma

Biafra = Nigeriasta irtautunut vuosien 1967 ja 1970 välillä toiminut separatistinen valtio

BKT = Bruttokansantuote

BRICS-maat = Englanninkielinen lyhenne viidestä kehittyvästä maasta Brasiliasta, Venäjästä, Intiasta, Kiinasta ja Etelä-Afrikasta

CAADP = Comprehensive Africa Agriculture Development Agency = Afrikan maatalouden kehittämishjelma

CIDA = Canadian International Development Agency = Kanadalainen kehitysvirasto

Devalvoiminen = Valuutan ulkoisen arvon heikentäminen suhteessa muihin valuuttoihin

DFID = Department of International Development = Britannian kehitysyhteistyöosasto

ECOWAS = Economic Community of West African States = Länsi-Afrikan talousyhteisö

ECOWAP = ECOWAS Agricultural Policy = Länsi-Afrikan talousyhteisön maatalouspolitiikka

ELY-Keskus = Koostuu elikeino-, ympäristö- ja ympäristökeskuksesta

EPA = The Economic Partnership Agreement = Euroopan ja Länsi-Afrikan

välinen vapaakauppasopimus

EPADP = EPA Development Programme = EPA-kehitysohjelma

ESAMI = Eastern and Southern African Management Institute = Afrikkalainen kansainvälinen yliopisto

Ethical Fashion Programme = Eettiseen muotiin perustuva ohjelma

EU = European Union = Euroopan Unioni

Euriborkorko = EU-maiden yhteinen viitekorko

Finnfund = Suomalainen kehitysrahoitusyhtiö

Finnpartnership = Suomalainen liikekumppanuusohjelma

Finnvera = Suomen valtion omistama erityisrahoitusyhtiö

Finpro = Suomen valtion omistama vienninedistämisyhtiö

ICT = Tietotekniikka

IDB = Inter-American Development Bank = Latinalaisen Amerikan ja Karibian kaupan kehityspankki

Investointisuojausopimus = Ulkomaalaisen yrityksen investoinnin turvaava valtioiden välinen sopimus

IVM = Innoson Vehicle Manufacturing Co. Ltd = Nigerianlainen henkilö- ja linja-autojen valmistajayritys

Julkisen sektorin investointituki = Suomen kehityspoliittinen rahoitusinstrumentti

Korkomarginaali = Korkoerotus

Korkotukiluotto = Suomen kehityspoliittinen rahoitusinstrumentti

Maailmanpankki = Valtioille ja kehitysmaihin sijoittaville yrityksille lainoja myöntävä maailmanjärjestö

NEPAD = New Partnership for Africa's Development = Afrikan unionin kehitysohjelma

Ostovoimapariteettikurssi = Valuuttakurssi, jolla lasketaan valuuttojen väliset arvosuhteet

RAIP = Regional Agriculture Investment Programme = ECOWAS alueen maatalouden investointiohjelma

SIDA = Swedish International Development Cooperation Agency = Ruotsalainen kehitysvirasto

Tariffi = Tullimaksu

Team Finland = Suomalaisten ja suomalaisyritysten menestymistä maailmalla edistävä verkosto

Teknokraatti = Poliitiikan ulkopuolelta tuleva jonkin alan asiantuntija

TFP = Trade Finance Program = Takuita ja lainoja pankeille tarjoava Aasin kehityspankin ohjelma

UEMOA = West African Economic and Monetary Union = Länsi-Afrikan talous- ja rahaunioni

UNCTAD = United Nations Conference on Trade and Development = Yhdistyneiden kansakuntien kaupp- ja kehityskonferenssi

UNEP = United Nations Environment Programme = Yhdistyneiden kansakuntien ympäristöohjelma

UNIDO = United Nations Industrial Development Organization = Yhdistyneiden kansakuntien teollistamisjärjestö

USAID = United States Agency for International Development = Yhdysvaltojen kansainvälinen kehitysjärjestö

WAAPP = West Africa Agricultural Productivity Programme = Länsi-Afrikan maatalouden tuottavuusohjelma

WACIP = West African Common Industrial Policy = Länsi-Afrikan yhteinen teollisuuspolitiikka

WIBDI = Women in Business Development Incorporated = Samoalainen kehitysjärjestö

WTO = World Trade Organization = Maailman kauppajärjestö

YK = Yhdistyneet kansakunnat, joka toimii maailman kansojen yhteistyöjärjestönä



## 1 JOHDANTO

Nigeriassa ei toimi montaakaan suomalaisyritystä, vaikka maa on Afrikan suurin talous. Nigeria on yksi Afrikan houkuttelevimmista markkinoista johtuen maan koosta, suuresta väkiluvusta, luonnonvaroista sekä sijainnista. Infrastruktuurin puute, korkea köyhyysaste, sääntelyrajoitukset, laaja-alainen korruptio sekä nairan arvon heikentyminen ovat kuitenkin pitäneet monet suomalaisyritykset loitolla maan markkinoista. Siitä huolimatta tulevaisuudessa Nigerialla on potentiaalia tulla Suomen tärkeimmäksi kauppakumppaniksi Afrikassa.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on pohtia, millaista tukea suomalaiset yritykset tarvitsevat AFT-bisneksessä Nigeriassa. Tämä tarkoittaa sitä, että kaupankäynnin tulisi hyödyttää sekä Nigeriaa että Suomea. Kirjoittaja on asunut lapsuudessaan Nigerian itäisessä naapurimaassa Kamerunissa. Nigeria valikoitui kuitenkin opinnäytetyön kohdemaaksi sen talouden koon vuoksi. Työssä keskitytään yksityiseen sektoriin kohdistuvaan kehitysapuun ja sen liiketoimintamalleihin, Nigerian markkinoihin sekä suomalaisyritysten toimintaan Nigeriassa. Työ pohtii myös termiä Aid for Trade (kauppaa tukeva kehitys) sekä Nigerian talouden nykytilaa. Opinnäytetyön toimeksiantajayritykseksi valikoitui Finpro Oy. Yritys auttaa suomalaisia pk-yrityksiä kansainvälistymään ja sillä on toimisto Nigerian pääkaupungissa Lagosissa.

Opinnäytetyö koostuu teoria- sekä tutkimusosasta. Teoriaosio alkaa toisesta pääluvusta, jossa keskitytään yksityiseen sektoriin kohdistuvaan kehitysapuun ja sen liiketoimintamallien esittelyyn. Kolmannessa pääluvussa perehdytään tarkemmin yksityiseen sektoriin kohdistuvaan kehitysyhteistyöhön pohtimalla muun muassa sitä, miten Aid for Trade voi vahvistaa julkista sektoria sekä mitä konkreettisia tuloksia kehitysmaiden kaupan tukemisella on saatu aikaan. Neljäs pääluku sisältää yleistietoa Nigeriasta, Suomen ja Nigerian välisistä suhteista sekä Nigerian taloudesta. Tutkimusosuus eli luku viisi perustuu haastatteluaineistoon, joka on kerätty haastattelemalla sähköpostitse Nigeriassa toimivia suomalaisyrityksiä ja henkilöitä.

Työn lopussa on lähdeluettelo sekä liitteenä taulukot (SWOT-analyysi Nigeriasta kohdemaana sekä taulukko, jossa esitellään haastateltavat) ja haastateltaville esitetyt Nigerian kauppaa koskevat kysymykset. Opinnäytetyön lähteinä on käytetty monipuolisesti kirjallisuutta, henkilökohtaisia haastatteluja sekä useita internet-artikkeleita. Ajankohtaisen Nigeriaan liittyvän kirjallisuuden löytäminen on osoittautunut vaikeaksi, joten työ sisältää paljon internetistä löytyviä lähteitä. Esimerkiksi Theseus.fi -tietokannasta löytyy paljon suomalaisten yritysten toimintaa ja haasteita Nigerian markkinoilla käsitteleviä nigerialaisten opiskelijoiden tekemiä opinnäytetöitä (ks. esim. Umuerrin [2011]; Husu [2012]; Omosekeji [2013]). Tuomas Lehden (2016) opinnäytetyö käsittelee kansainvälistä ja suomalaista kehitysyhteistyötä sekä niiden liiketoimintamalleja yleisemmällä tasolla, mutta Nigerian kontekstissa asiaa ei ole käsitelty. Mitä tulee Aid for Trade -bisnekseen, oma tutkimukseni on ensimmäinen aihetta käsittelevä opinnäytetyö.

Ennen siirtymistä yksityiseen sektoriin kohdistuvan kehitysavun pohdintaan käydään läpi opinnäytetyön tutkimusmenetelmä sekä aineistonkeruumenetelmä.

## 1.1 Tutkimusmenetelmä

Tässä alaluvussa käydään lyhyesti läpi laadullisen tutkimuksen pääpiirteet ja haastattelumenetelmän käyttö. On olemassa kaksi eri vaihtoehtoa tutkimusmenetelmäksi: laadullinen tutkimus ja määrällinen tutkimus. Laadullisen eli kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoitus on elämismailman tutkiminen ja siinä aineisto koostuu todellisista tilanteista. Määrällisessä eli kvantitatiivisessa tutkimuksessa puolestaan oleellista on kerätä aineistoa tilastollisia menetelmiä käyttäen. Näitä kahta tutkimusmuotoa voidaan käyttää myös rinnakkain. Kvalitatiivinen tutkimus osoittautui kuitenkin toimivammaksi tutkimusmenetelmäksi tälle opinnäytetyölle. (KvaliMOTV 2017a; Virtuaaliammattikorkeakoulu 2017a.)

### 1.1.1 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus pitää sisällään erilaisia lähestymistapoja sekä aineistonkeruu- ja analyysimenetelmiä. Siten se ei rajoitu mihinkään tiettyyn tieteenalaan tutkimusote eikä yhdenlaiseen tapaan tutkia. Kvalitatiiviselle tutkimukselle oleellisinta on tutkittavan kohteen todellisen elämän kuvaaminen. Tarkoitus on hankkia aineisto todellisista tilanteista, koska näin tutkimukseen saadaan mukaan ihmisten oikeita näkökulmia, mielipiteitä, kokemuksia sekä käyttäytymistä. Kvalitatiivisen tutkimuksen käytetyimmät aineistonkeruumenetelmät ovat haastattelut sekä kyselyt. Myöskin erilaisiin dokumentteihin perustuva tietopohja sekä erilaisin keinoin havainnointi ovat yleisesti käytettyjä aineistonkeruumenetelmiä. (Hiusjärvi, Remes & Sajavaara 2008, 156-157; Tuomi & Sarajärvi, 73.)

### 1.1.2 Haastattelu tutkimuksen aineistonkeruumenetelmänä

Haastattelu valikoitui luontevimmaksi aineistonkeruumenetelmäksi tälle opinnäytetyölle. Tutkittavan kohderyhmän haastattelemisen osoittautui tehokkaimmaksi tavaksi saada vastauksia tutkimusongelmaan. Nigerian kauppaa harjoittavat suomalaiset yritykset ja henkilöt, joilla on tietoa sekä kokemusta tutkittavasta aiheesta, valikoituivat parhaiksi haastattelukohteiksi.

Silloin kun tavoite on tuottaa esimerkiksi kokemuksiin, arvoihin, asenteisiin, käsityksiin, mielipiteisiin tai havaintoihin perustuvaa tietoa, on haastattelu paras tapa hankkia tutkimusaineisto.

Aineistonhankintamenetelmänä haastattelu on tutkimuksen tekijän ja haastateltavan vuorovaikutustilanne, joka tuottaa aineistoa tutkimukselle. Haastattelijan ja haastateltavan vuorovaikutuksen aste määrää haastattelutyypin, joka voidaan jakaa esimerkiksi strukturoimattomaan eli avoimeen haastatteluun, puolistrukturoituun haastatteluun sekä strukturoituun eli lomakehaastatteluun. Esimerkiksi lomakkeen täyttäminen, muistiinpanojen tekeminen, äänittäminen ja videointi ovat haastattelun eri tallentamistapoja. (Jyväskylän yliopiston Koppa 2017.)

Puolistrukturoitu haastattelu valikoitui parhaaksi haastattelutyyliksi tälle opinnäytetyölle. Puolistrukturoidussa haastattelussa tarkoitus on esittää haastateltaville samat kysymykset samassa järjestyksessä.

Puolistrukturoitu haastattelu on aineistonkeruumenetelmästä paras, silloin kun haastattelutilanteessa haastattevilla ei ole suuria vapauksia ja halutaan saada tietoa tietyistä asioista. (KvaliMOTV 2017.) Tässä opinnäytetyössä haastatelluille esitettiin kolme kysymystä, joista jokainen jakaantui a- ja b-kohtaan. Haastattelussa ei ollut valmiita vastausvaihtoehtoja ja kysymykset mahdollistivat kattavat vastaukset. Haastateltavien löytäminen oli todella haastavaa, koska Nigeriassa ei toimi montaa suomalaisyritystä. Tästä johtuen jouduttiin tyytymään neljään haastateltavaan.

Opinnäytetyön toimeksiantaja valikoitui kesällä 2016 ja internet- ja kirjallisuuslähteisiin perustuvan teoriaosuuden kirjoittaminen alkoi saman vuoden syksyllä. Kaikki neljä haastattelua suoritettiin vuoden 2017 kesäsyyskuun välisen aikana sähköpostitse, koska haastateltavat eivät toimineet pääkaupunkiseudulla. Yritykset ja haastateltavat henkilöt löydettiin hakukoneen avulla tai Finpron avustuksella. Kohteeksi valittiin Nigeriassa toimivia suomalaisyrityksiä.

## 2 YKSITYISEEN SEKTORIIN KOHDISTUVA KEHITYSYHTEISTYÖ JA SEN LIKETOIMINTAMALLIT

Tässä luvussa kerrotaan yksityiseen sektoriin kohdistuvasta kehitysyhteistyöstä sekä Suomen roolista kehitysmaiden tukemisessa. Lisäksi luvussa esitellään erilaisia liiketoimintamalleja sekä yrityksiä, joita suomalaisyritykset voivat käyttää apuna kehitysmaihin kohdistuvassa kaupassa. Yksityiseen sektoriin kohdistuvan kehitysyhteistyön tarkoitus on nostaa kehitysmaat jaloilleen kaupankäynnin avulla.

Yksityiseen sektoriin kohdistuvasta kehitysyhteistyöstä on tulossa tärkeä osa kehityspolitiikkaa maailmanlaajuisesti. Sitä muotoillaan edelleen, mutta valitettavasti kehitysapurahan pieneneminen Euroopan Unionin maissa sekä talouskriisit ovat tuoneet lisää haasteita. EU:n yhteinäisyys on myöskin sidoksissa yksityiseen sektoriin kohdistuvaan kehitysyhteistyöhön. (Gronow 2016, 2.)

Ongelmana on, että kilpailu on kasvanut vähenevistä varoista, jotka kohdennetaan perinteisempään kehitysyhteistyöhön, ja joissakin tapauksissa niillä rahoitetaan pakolaiskriisin kustannuksia. Merkittävämpänä huolenaiheena voidaankin pitää rahavirtojen vähenemistä vähiten kehittyneisiin maihin. (Gronow 2016, 2.)

Yksityiseen sektoriin kohdistuva kehitysyhteistyö on vahvasti sidoksissa kestävän kehityksen tavoiteohjelmaan nimeltä Agenda 2030, jonka tavoitteista sovittiin YK:n jäsenmaiden kesken syksyllä 2015 ja ne otettiin virallisesti käyttöön vuoden 2016 alussa. Agenda 2030 pyrkii poistamaan äärimmäisen köyhyyden sekä edistämään kestävästä kehitystä; näihin tavoitteisiin pyrkimisessä Euroopan Unionilla on keskeinen rooli. (Gronow 2016, 2; YK 2017.)

Yksityisen sektorin toimet toimivat moottorina talouskasvulle ympäri maailmaa. Mikro- ja pk-yritykset tarjoavat suuren osan työpaikoista kehitysmaissa, joten voidaankin sanoa, että kilpailukykyisellä paikallisella yksityisellä sektorilla on keskeinen rooli köyhyyden torjunnassa. Se luo kokonaan uuden keskiluokan ja voi oikeissa olosuhteissa edistää

yhteiskuntaa kehitysmaissa. (Gronow 2016, 3)

Monien kehitysmaiden kannattaa rakentaa yksityisen sektorin infrastruktuuri kaksipuolisella tuella. Se tarkoittaa sitä, että hyötyjinä ovat molemmat osapuolet, sekä kehitysmaat että kehittyneet maat. Yksityiseen sektoriin kohdistuvan kehitysyhteistyön kehittämistavoitteena on edistää kestävää ja kaikenkattavaa talouskasvua kehitysmaissa auttamalla hallituksia suunnittelemaan ja toteuttamaan menettelytapoja taloudelliseen muutokseen investoinneilla, tuottavuuden kasvulla, liiketoiminnan laajentamisella sekä työllisyydellä. Yleinen lähestymistapa tälle kaksipuoliselle tuelle on käyttää julkisen rahoituksen varoja jakamaan riskit yritysten kanssa sekä tarjoamalla pitkän aikavälin rahoitusta haastavilla markkinoilla, jossa kaupallista rahoitusta on vaikea saada. (Gronow 2016, 3.)

## 2.1 Suomen rooli kehitysmaiden tukemisessa

Suomi tukee kehitysmaiden yritystoimintaympäristöä. Tavoitteena on äärimmäisen köyhyyden poistaminen, eriarvoisuuden vähentäminen sekä paikallisen yksityissektorin kehittäminen. Lääkkeenä näihin ovat kestävä talouskasvu sekä uudet työpaikat. (Ulkoasiainministeriö 2016f.)

Suomen kehityspolitiikan yksi fokuksista on kehitysmaiden omien talouksien vahvistaminen. Vastuullinen yritystoiminta kehitysmaissa auttaa näitä kasvamaan ja monipuolistumaan sekä keräämään rahoitusta omiin julkisiin investointeihinsa. Projektit ovat tuottaneet tulosta erityisesti niillä toimialoilla, missä Suomi on itsekin kilpailukykyinen, kuten vesi, energia, ympäristö, ICT ja innovaatiot sekä metsä- ja kalatalous. (Ulkoasianministeriö 2016a; Ulkoasiainministeriö 2016f.)

Tulokset ovat olleet hyviä. Vuonna 2014 Suomen yksityissektoria tukevalla kehityspolitiikalla on kehitysmaihiin luotu noin 36 500 uutta suoraa työpaikkaa ja mikä parasta, niistä peräti 43 prosenttia naisille. Epäsuoria työpaikkoja on syntynyt yhteistyön tuloksena yli 25 000 kappaletta. Ammatillisen koulutuksen on saanut peräti yli 16 000 nuorta. Eteläisessä

ja Itä-Afrikassa yli 50 000 kotitaloutta ovat päässyt puhtaan energian palvelujen piiriin. (Ulkoasiainministeriö 2016f.) Seuraavissa alaluvuissa kerrotaan yksityiseen sektoriin kohdistuvan kehitysyhteistyön eri liiketoimintamalleista sekä niitä tarjoavista yrityksistä.

## 2.2 Team Finland

Team Finland on verkosto, joka sai alkunsa vuonna 2012. Team Finland on tärkeä osa yksityiseen sektoriin kohdistuvaa kehitysyhteistyötä, koska se tarjoaa apua myös kehitysmaissa toimiville tai sinne hamuaville yrityksille. Team Finlandin tarkoitus on edistää Suomen ja suomalaisten yritysten liiketoimintaa maailmalla kokoamalla yhteen yritysten kansainvälistymisen, Suomeen suuntautuvat ulkomaiset investoinnit, valtionrahoitteiset toimijat ja niiden tarjoamat työkalut. Team Finland-verkoston tarkoitus onkin tarjota tietoa, työkaluja ja verkostoja suomalaisille yrityksille, jotka mielivät saavuttaa kansainvälistä menestystä. (Team Finland 2016b.)

2000-luvun alussa huomattiin, että maailmantalouden muutosten ja globalisoitumisen vuoksi Suomen taloudelle oli välttämätöntä luoda yrityksiä, jotka menestyisivät myös kansainvälisesti. Tähän tarvittaisiin myöskin valtion apua. Näin sai alkunsa ajatus Team Finland-verkoston luomisesta. (Team Finland 2016b.)

Viimeinen sysäys verkoston luomiselle oli vuoden 2011 hallitusohjelma, jossa kirjattiin tavoitteeksi ulkomaankauppasuhteiden vahvistaminen sekä Suomen kansainvälisten toimintojen tuominen yhteen. Tältä pohjalta sai alkunsa kaksi rinnakkaista selvityshanketta: Koneen toimitusjohtajan Matti Alahuhdan vetämän työryhmän selvitys sekä niin kutsuttu Suomi-talo-selvitys. (Team Finland 2016b.)

Näiden hankkeiden raportit julkaistiin alkuvuodesta 2012. Niissä tuotiin esille, että vientiä edistävistä toimijoista tulisi luoda yhtenäinen verkosto, jossa resursseja käytettäisiin yhdessä. Näin sai alkunsa uusi toimintamalli, jolle annettiin nimeksi Team Finland -verkosto. (Team Finland 2016b.)

Team Finland -verkosto tarjoaa kotimaisille yrityksille apua kansainvälistymisessä, houkuttelee erilaisia investointeja Suomeen, edistää Suomi-kuvaa maailmalla ja auttaa yrityksiä saamaan julkisrahoitteisia kansainvälistymispalveluita. Tarkoituksena on tarjota yrityksille palvelua neuvonnasta rahoitukseen ja yhteiskuntasuhteiden luomiseen. (Team Finland 2016d.)

Team Finlandin ytimessä ovat työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoasiainministeriö, opetus- ja kulttuuriministeriö sekä näiden ohjauksessa olevat julkisrahoitteiset organisaatiot ja ulkomaiset toimipisteet (Finpro, Tekes, Finnvera, Finnfund, Finnpartnership, Teollisuussijoitus, VTT, Patentti- ja rekisterihallitus, ELY-keskukset, Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit, Suomalais-Venäläinen Kauppakamari, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari). Team Finland-verkostoa edustaa yli 80 tiimiä ympäri maailman. (Team Finland 2016e.)

Valtioneuvosto ja sen laatima hallitusohjelma ohjaavat Team Finland-toimintaa. Joka vuosi hallitusohjelman toimeenpano ja tavoitteiden toteutuminen ovat tarkasteltavissa. Ohjausryhmä, joka kokoontuu noin neljä kertaa vuodessa, asettaa valtioneuvoston tukena Team Finland-verkoston toiminnan strategiset tavoitteet. Pääministeri ohjaa ohjausryhmää, johon kuuluvat elinkeinoministeri, ulkomaankauppa- ja kehitysministeri, ministeriöiden kansliapäälliköitä sekä elinkeinoelämän vaikuttajia. (Team Finland 2016e.)

Team Finland-verkostoon kuuluva Invest in Finland hankkii ulkomaalaisia yrityksiä Suomeen. Sen tarkoitus on mainostaa Suomea investointikohteena sekä lisätä ulkomaalaisia investointeja Suomeen. Tällä on suuri merkitys Suomen taloudelle ja Invest in Finland pyrkiikin toiminnallaan lisäämään työllisyyttä ja yritysten kansainvälistymistä. (Team Finland 2016c.)

Finland Promotion Board vastaa maakuvaviestinnän koordinaatiosta. Tavoitteena on luoda positiivinen kuva Suomesta maana, auttaa suomalaisyrityksiä myymään tuotteitaan sekä houkutella Suomeen



investointeja ja turisteja. Finland Promotion Board koostuu viestinnän ja markkinoinnin ammattilaisista. Se kokoaa yhteen maakuvatyötä tekevät valtionrahoitteiset organisaatiot ja päättää vuosittain maakuvaviestinnän teemoista. (Team Finland 2016a.)

### 2.3 BEAM-Business with Impact

BEAM on Tekesin ja ulkoasianministeriön yhteinen ohjelma. Sen tarkoitus on auttaa suomalaisia ja kehitysmaiden toimijoita synnyttämään yhdessä uutta innovatiivista liiketoimintaa ja kehitysvaikutuksia kohdemaihin.

BEAM-ohjelman tavoite onkin auttaa yrityksiä ja muita toimijoita ratkaisemaan innovaatioiden avulla maailman kehityshaasteita tekemällä siitä menestyksestä ja kestävästä liiketoimintaa. (Tekes 2016b.)

BEAM on uudenlainen työkalu kehitysyhteistyöhön ja voittoa tavoittelevaan innovaatiotoimintaan. Se on Tekesin ja ulkoasiainministeriön ensimmäinen yhteinen Team Finland-ohjelma. Tavoite on yksinkertaisuudessa lisätä hyvinvointia köyhissä maissa kehittämällä innovaatioita. (Tekes 2014a.)

Ohjelman tärkein tavoite on kaksipuolinen. Innovaatioiden tulisi edistää köyhien maiden hyvinvointia, mutta myös tuottaa voittoa kansainvälistä liiketoimintaa harjoittaville suomalaisyrityksille. BEAM on viisivuotinen ohjelma, jonka kokonaisvolyyymi on 50 miljoonaa euroa. Rahoituksesta noin puolet tulee Tekesiltä ja Ulkoministeriöltä. Toisen puolen rahoituksesta hoitaa yksityiset yritykset ym. toimijat. (Tekes 2014a.)

Ilman innovaatioita ei saavuteta taloudellista kehitystä. Parhaimmillaan innovaatiot synnyttävät uutta taloudellista toimintaa ja uudistavat vanhaa. Näiden tuloksena syntyy uusia työpaikkoja, mahdollisuuksia uusille yrittäjyyksille sekä taloudellisia resursseja. Innovaatioita on laidasta laitaan uusista tuotteista, palveluista, liiketoiminta- ja yhteistyömuodoista ja teknologiasta sosiaalisiin innovaatioihin. (Tekes 2014a.)

BEAM-ohjelman ensisijainen kohderyhmä ovat kasvuvaiheessa olevat yritykset. Näiltä yrityksiltä vaaditaan tuotteeseen tai palveluun perustuvaa

liiketoimintaa, tavoitetta laajentaa liiketoimintaa ja lisätä yhteistyötä kehittyville markkinoille, maksavaa asiakaskuntaa sekä riittäviä resursseja. BEAM-ohjelman toiveena on myös saada kansalaisjärjestöt, tutkimusorganisaatiot, yliopistot, ammattikorkeakoulut sekä muut toimijat mukaan osallistumaan. (Tekes 2014a.)

## 2.4 Finpro Oy

Finpro on osa Team Finland -verkostoa. Sillä on toimintaa ympäri maailman yli 40 eri maassa. Finpro on täysin valtion omistama osakeyhtiö, jonka päätoimenkuva on auttaa suomalaisia pk-yrityksiä kansainvälistymään, hankkia Suomelle lisää ulkomaalaisia investointeja ja tehdä Suomesta houkutteleva turistikohde. Finprolla on myös huomattavasti toimintoja kehitysmaissa. (Finpro 2016d.)

Finpro perustettiin vuonna 1919 Turussa. Silloin se tunnettiin nimellä Suomen Vientiyhdistys. Vuonna 1938 se muutti nimekseen Suomen Ulkomaankauppaliitto, ja vuonna 1999 siitä tuli lopulta Finpro-niminen osakeyhtiö. (Finpro 2016c.)

Finpro auttaa suomalaisyrityksiä kansainvälistymisen eri vaiheissa ja tarjoaa maksuttomia palveluita kansainvälistymiseen. Finpro ei siis enää peri maksua konsulttitoiminnasta. Finpron toiminnassa oleellisinta on neuvoa yrityksiä ja auttaa niitä löytämään yhteistyökumppaneita. Finpro vetää myös eri toimialojen kasvuohjelmia, joiden tarkoitus on vauhdittaa suomalaisyritysten kasvua ja kansainvälistymisprosessia. Finpro hallinnoi lähes 40 eri kasvuohjelmaa. Maailmalla avautuvien liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen on myös oleellinen osa Finpron toimintaa. (Torniainen 2015, 1.)

Export Finland, Visit Finland ja Invest Finland ovat kolme brändiä, jotka muodostavat Finpron. Näiden brändien on tarkoitus luoda kasvua Suomelle kansainvälistymisen, investointien ja turismin kautta. Visit Finland sekä Invest Finland jäävät tässä opinnäytetyössä tarkastelun ulkopuolelle, koska ne eivät liity yksityiseen sektoriin kohdistuvaan

kehitysyhteistyöhön. (Finpro 2016b.)

Export Finland on Finpron hallinnoima palvelu, jonka tarkoitus on edistää suomalaisyritysten kansainvälistymisprosessia (Export Finland 2016).

Export Finland antaa apua suomalaisyrityksille kansainvälisten liiketoimintamahdollisuuksien löytämisessä sekä niiden muuttamisessa liiketoiminnaksi. Export Finland onkin siis suomalaisten yritysten kansainvälistäjä, joka tarjoaa asiantuntevaa apua kansainväliseen liiketoimintaan ja sen eri vaiheisiin. Export Finland arvioi yhdessä suomalaisten yritysten kanssa niiden kansainvälistymispotentiaalin sekä antaa tietoa kansainvälistymisprosessista ja siihen valmistautumisesta. Export Finland tarjoaa myöskin yrityksille verkostoitumismahdollisuuksia eri maiden markkinoilla. (Finpro 2016a.)

## 2.5 Finnfund

Finnfund on suomalainen kehitysrahoitusyhtiö, jonka tavoitteena on edistää kehitysmaiden taloudellista ja sosiaalista kehitystä sekä luoda samanaikaisesti voittoa suomalaisyrityksille. Finnfund tarjoaa pitkäaikaisia riskirahoituksia yksityisille hankkeille kehitysmaissa ja Venäjällä. Suomen valtio omistaa Finnfundista noin 93 prosenttia. (Finnfund 2016a.)

Finnfund luo yritystasolla suhteita Suomen ja kehitysmaiden välille. Tavoite on myös edistää kestäväää kehitystä kohdemaissa. Kehitysmaita hyödyttävää Suomalaista osaamista riittää erityisesti metsäsektorilla, ympäristöteknologiassa ja televiestinnässä. Finnfund siis rahoittaa suomalaisyritysten investointeja kehitysmaihiin mutta myös paikallisia hankkeita, joissa suomalaiset ovat mukana. (Finnfund 2016c.)

Finnfundin tarkoitus ei ole kilpailla kaupallisten rahoittajien kanssa vaan pikemminkin tarjota sellaista rahoitusta ja riskin jakoa, joka auttaa saamaan muuta rahoitusta hyville hankkeille. Finnfund pyrkii erityisesti lisäämään rahoitusta, kun kaupallisen rahoituksen saatavuus on vaikeutunut. Finnfund osallistuu myös pienrahoitukseen sekä pientä ja keskisuurta liiketoimintaa tukevaan välilliseen rahoitukseen. (Finnfund

2016a.)

Finnfund toimii paljon yhdessä ulkoasianministeriön kanssa. Nämä esimerkiksi kehittävät yhdessä toimintamalleja, joiden tarkoitus on yhdessä yritysten kanssa parantaa kehitystavoitteita. Finnfund on ollut aktiivisesti osana hankkeita, jotka toimivat ilmastonmuutosta vastaan. Tavoitteena jatkossa on kohdistaa yli puolet investoinneista ilmastonmuutosta hillitseviin hankkeisiin. Näin ollen voidaankin sanoa, että Finnfund rahoittaa vastuullista yritystoimintaa kehitysmaissa, sillä tarkoitus on kunnioittaa eri kulttuureita ja maan tapoja. Onnistuessaan Finnfundin rahoittamat hankkeet poistavat köyhyyttä ja vähentävät eriarvoisuutta. (Finnfund 2016a.)

Finnfundin rahoitusinstrumentit ovat osakepääomasijoitus, investointilaina, välirahoitus tai näiden yhdistelmät sekä myöskin joissain tapauksissa takaukset. Osakepääomasijoituksessa Finnfund toimii vähemmistösjoittajana yrityksen oman pääoman ehtoiselle rahoitukselle. Finnfundin osuus sijoittajana on enintään 30 prosenttia rahoitettavan yrityksen pääomasta. Kun yrityksen toiminta tuottaa voittoa ja yritys vakiinnuttaa paikkansa alansa toimijana, Finnfund luopuu osakkuudestaan. (Finnfund 2016b.)

Yritysten on mahdollista hakea Finnfundilta keskipitkiä tai pitkiä investointilainoja yrityksen perustamis- ja laajennusinvestointeihin. Tavallisesti Finnfundin osuus on noin kolmannes hankkeen kokonaisrahoituksesta. Hankkeeseen ja kohdemaahan liittyvät riskit, lainan vakuus, mahdolliset lyhennyksistä vapaat vuodet ja takaisinmaksuajan pituus vaikuttavat investointilainan korkotasoon. Takaisinmaksukyvyistä riippuen laina-aikaa voi saada lisää. (Finnfund 2016b.)

Finnfundin rahoitus voidaan myös järjestää välirahoituksena. Tälle tyypillisiä instrumentteja ovat esimerkiksi etuoikeutetut osakkeet, vaihtovelkakirjalaina ja pääomalaina. Finnfund voi myöntää takauksia, jos esimerkiksi rahoitusta on saatavissa kehitysmaissa paikallisista

rahoituslaitoksista paikallisvaluutassa. Finnfund voi myös rahoittaa hankkeen yhdessä eri yhteistyökumppaneiden kanssa kuten joidenkin kehityspankkien ja kaupallisten rahoituslaitosten kanssa. (Finnfund 2016b.)

## 2.6 Finnpartnership

Finnpartnership on Finnfundin hallinnoima ja ulkoasianministeriön rahoittama ohjelma. Sen tarkoitus on helpottaa suomalaisten ja kehitysmaiden yritysten ja muiden toimijoiden yhteistyötä. Päämääränä on parantaa suomalaisyritysten toimintaa kehitysmaissa sekä kehittää kohdemaita. Finnpartnershipin hankkeiden tavoite on myös saada aikaan myönteisiä kehitysvaikutuksia kohdemaissa. (Ulkoasianministeriö 2016a.)

Finnpartnership tarjoaa liikekumppanuusohjelman suomalaisyrityksille, jotka haluavat harjoittaa liiketoimintaa kehitysmaissa. Sen tarkoitus on antaa ilmaisia neuvontapalveluja sekä taloudellista tukea hankkeisiin niiden suunnittelu- ja kehitysvaiheessa. Ohjelma antaa tietoa uusista liiketoimintamahdollisuuksista ja yhteistyökumppaneista kehitysmaissa. Finnpartnership tarjoaa palveluita yrityksille ja organisaatioille tai ohjaa ne ottamaan yhteyttä johonkin toiseen kansainvälisiin palveluita tarjoavaan tahoon. (Finnpartnership 2016a.)

Kehitysmaissa on paljon mahdollisuuksia sekä kysyntää suomalaiselle osaamiselle. Finnpartnership pyrkii mahdollistamaan kaupallisesti kannattavien toteutuskelpoisten kumppanuuksien syntymistä suomalaisten yritysten ja kehitysmaiden toimijoiden välillä. Näin pystytään parantamaan kohdemaiden taloudellista kasvua sekä tekemään tuotannosta ja viennin rakenteesta monipuolisempaa. Finnpartnershipin palvelut ovat tarkoitettu kaikille eri toimijoille ja yrityksille, jotka joko suunnittelevat tai kehittävät kaupallista toimintaansa kehitysmaissa. Nämä palvelut ovat liikekumppanuustuki, liikekumppanuuksien identifiointi, suunnittelu- ja rahoitusneuvonta sekä mentorointineuvonta. (Finnpartnership 2016h.)

Liikekumppanuustuki on rahallista tukea yrityksille sekä muille toimijoille,

joiden toiminta on suuntautunut kehitysmaihin. Sitä voi hakea, jos toiminta on pitkäaikaista, kaupalliseen yhteistyöhön tähtäävää sekä liiketaloudellisesti kannattavaa. Tavoitteena tälle palvelulle on lisätä suomalaisten ja kehitysmaiden toimijoiden yhteisiä hankkeita niin, että ne tuovat mukanaan myönteisiä kehitysvaikutuksia. Tärkeintä on, että tuen hakija on liiketoiminnasta päävastuussa. Tuettavia hankkeita voivat olla esimerkiksi yhteisyrityksen perustaminen, tytäryrityksen perustaminen, kehitysmaatuonti Suomeen, pilotti- ja demonstraatiohankkeet, kansainlaisjärjestöjen tai oppilaitosten yhteishankkeet yritysten kanssa sekä ammattikoulutus ja tuki paikalliselle koulutustoiminnalle. Myönnettävä tuki voi olla esimerkiksi 30, 50, 70 tai 85 prosenttia koko hankebudjetin kustannuksista. Hankkeen kohdemaan kehitysaste sekä hakijayrityksen koko määrittävät tuen suuruuden. Hankkeen tukikelpoisuutta arvioitaessa otetaan huomioon taloudelliset, sosiaaliset ja ympäristökriteerit. Mikäli hanke tavoittelee liikekumppanuustukea, sen tulee edistää kohdemaan kehitystä, noudattaa kohdemaan lakeja sekä täyttää yhteiskunnalliset ja ympäristövaatimukset. (Finnpartnership 2016b; Finnpartnership 2016e; Ulkoasianministeriö 2016b.)

Finnpartnershipin operoima Matchmaking-palvelu on maksuton. Palvelun avulla kehitysmaiden yritykset voivat etsiä hankkeilleen liikekumppaneja Suomesta. Kehitysmaassa toimiva yritys voivat jättää liikekumppanuusaloitteen Finnpartnershipille, joka välittää tämän eteenpäin suomalaisyrityksille. Suomalaisten ja kehitysmaiden toimijoiden välinen pitkäaikainen yhteistyö tarkoittaa liikekumppanuutta. Se voi esimerkiksi olla yhteisyritystä tai tuontia kehitysmaista Suomeen. Partner Search -palvelu on Finnpartnershipin operoima tietokanta, joka listaa suomalaisyhteistyökumppaneista kiinnostuneita kehitysmaayrityksiä. Se on oleellinen osa Matchmaking-palvelua ja sen avulla suomalaisyritykset voivat löytää itselleen yhteistyökumppaneita kehitysmaista. Finnpartnership voi myöskin käyttää ulkopuolisia asiantuntijoita ja konsultteja Matchmaking-palvelun eri vaiheissa. Jos yritys kehitysmaasta haluaa rekisteröityä Matchmaking-palveluun, sen tulee olla taloudellisesti kannattava, rekisteröity jossain kehitysmaassa, pystyä perustelemaan

hankkeen kannattavuus sekä olla perustettu vähintään yksi vuosi taaksepäin. (Finnpartnership 2016f.)

Finnpartnership tarjoaa yrityksille ohjausta ja tietoa kehitysmäihin suuntautuvasta liiketoiminnasta. Finnpartnershipin asiantuntijat antavat neuvoja hankevalmisteluprosessin kaikissa eri vaiheissa. Finnpartnership tarjoaa suomalaisyrityksille liikekumppanuustukea sekä hankeneuvontaa hankkeen suunnitteluvaiheessa. Tässä vaiheessa liikekumppanuustukea haetaan liikekumppanin identifiointiin, hankkeen markkinatutkimus- ja hankeselvitykseen, liiketoimintasuunnitelman laatimiseen sekä ympäristöarvioiden, -lupien ja -sopimusten toteuttamiseen.

Toteutusvaiheessa Finnpartnershipiltä voi esimerkiksi saada neuvoa eri kysymyksistä toteutusta ajatellen. Finnpartnership voi myöskin löytää rahoittajia toteutuville hankkeille. Kehitysvaiheessa Finnpartnership tarjoaa suomalaisyrityksille liikekumppanuustukea sekä tietoa mahdollisista yhteistyötahoista. Tässä vaiheessa liikekumppanuustukea haetaan kehitysmaayritysten henkilökunnan kouluttamiseen sekä eri asiantuntijoiden käyttämiseen liiketoiminta-alueen kehittämisessä. Lisäksi Finnpartnership ylläpitää kehitysmaatietopankkia, joka sisältää erilaista tietoa kehitysmäihin hamuaville yrityksille. Kehitysmaatietoapankista voi etsiä esimerkiksi maatietoa, maaraportteja tai talouskatsauksia kohdemaasta. (Finnpartnership 2016c; Finnpartnership 2016g.)

Onnistunut kehitysmaatuonti on Suomen kansantalouden, kuluttajien ja tuottajien etu. Kun tuontitavaroiden ja -palvelujen valikoima on laaja, kuluttajilla on enemmän valinnanvaraa sekä kotimaisten markkinoiden toiminta tehostuu. Finnpartnershipiltä suomalaiset voivat saada tietoa tuontia ja vientiä harjoittavista yrityksistä sekä toimijoista, markkinoista ja tietolähteistä, jotka liittyvät kehitysmaatuontiin. Finnpartnershipin kautta on myös mahdollista hakea tukea tuontihankkeisiin. (Finnpartnership 2016d.)

## 2.7 Finnvera

Finnvera on valtion omistama erityisrajoittaja, joka tarjoaa rahoitusta suomalaisille yrityksille, jotka ovat joko yritystoimintansa alussa tai

haluavat kasvua liiketoiminnalleen, kansainvälistyä tai suojautua riskeiltä. Finnveran tavoitteena on vahvistaa suomalaisyritysten toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä. Finnvera tarjoaa yrityksille lainoja, takauksia sekä vientitakuita, joiden avulla jaetaan riskit muiden rahoittajien kanssa. Finnveran palveluita käyttää myöskin kehitysmaissa toimivat tai sinne hamuavat suomalaisyritykset. (Finnvera 2016a.)

Vientiin liittyy erilaisia poliittisia ja kaupallisia riskejä. Finnveran tarkoitus on ehkäistä näitä riskejä takaamalla yrityksiä. Finnvera auttaa viejäyrityksiä välttämään kohdemaan taloudellisesta ja poliittisesta tilanteesta aiheutuvia riskejä. Kaupalliset riskit voivat liittyä esimerkiksi ostajaan tai tämän rahoittajapankkiin. Yritystoiminnan määrän lisääminen, pk-yritysten muutostilanteiden rahoituksen mahdollistaminen ja yritysten kasvun, kansainvälistymisen ja viennin edistäminen ovat Finnveran toiminnan päätavoitteet. (Finnvera 2016a.)

Vuonna 2015 Finnveralla oli asiakkaita 28 640. Vientiluottojen ja kotimaan toiminnan rahoittamiseen tarvittavat varat Finnvera hankkii kansainvälisiltä rahoitusmarkkinoilta. Yhtiö voi saada valtion takauksia yksittäisille lainoille ja lainaohjelmille. Finnveralla on käytössä valtion takaama 6 miljardin euron lainaohjelma. Valtion pääomalainoja Finnveralla oli viime vuoden 2015 lopussa noin 88 miljoonaa euroa. Suomen valtio osallistuu Finnveran toimintaan kattamalla luotto- ja takaustappiot. Tämä on suuri etu, jonka avulla voidaan ottaa antolainatoiminnassa suurempia riskejä mihin pankeilla on mahdollisuus. (Finnvera 2016a.)

Finnveran tehtävä on täydentää rahoitusmarkkinoita ja edistää pk-yritysten toimintaa, vientiä ja kansainvälistymistä sekä valtion aluepoliittisten tavoitteiden toteutumista tarjoamalla rahoitusta. Finnvera on luonut strategiset päämäärät vuoteen 2020. Tässä tulevaisuuden tavoitetilassa se toimii kasvun, kilpailukyvyn ja kansainvälistymisen rahoittajana, joka osaamisen, palvelun ja yhteispelin avulla tuottaa asiakkailleen parhaan mahdollisen asiakaskokemuksen. Tämän vaikutuksena suomalaiset yritykset uudistuvat, kasvavat, kansainvälistyvät ja onnistuvat markkinoilla. Tarkoitus on edistää ja mahdollistaa uusien yritysten ja työpaikkojen



syntymistä, joiden mahdollistajana toimii Finnveran yritysrahoitus. Tämä lisää positiivisia vaikutuksia kansantaloudelle ja työllisyydelle. Tavoitteena on tunnistaa markkinapuitteet oikealla tavalla ja ottaa huomioon erilaiset suhdannetilanteet. (Finnvera 2016b.)

Kun aloittava yritys hakee rahoitusta pankista, se voi samalla hakea Finnveralta takausta. Finnveralta voi saada 80 prosentin alkutakauksen pankin luotolle enimmillään 80 000 euroon saakka. Yrittäjälaina on toinen mahdollisuus. Sillä voidaan rahoittaa myös jo toimivan yrityksen osakkeiden ostoa. Yrittäjälainan kohdeyritykselle pitää olla edellytykset harjoittamaan toimivaa liiketoimintaa sekä sen on täytettävä EU:n pk-yrityksia koskevat kriteerit. Yrittäjälainaa voidaan myöntää usealla osakeyhtiön osakkeelle tai perustajalle. Lainamäärä on 10 000-100 000 euroa riippuen yrityksen tilanteesta. Lainan saadakseen yritykseltä edellytetään vähintään 20 prosentin omarahoitusosuutta. Korkona toimii kuuden kuukauden euriborkorko, jonka korkomarginaali on 3,25 prosenttia. Laina-aika on enintään 10 vuotta ja siitä enintään 3 vuotta voi olla lyhennysvapaita. Luotonsaaja vastaa lainasta henkilökohtaisesti sekä lainasta peritään toimitusmaksu. (Yritystulkki 2016.)

Finnveralta voi myös hakea käyttöpääomalainaa, jolla paikataan yrityksen käyttöpääoman tarvetta. Ajankohta tälle on ELY-keskuksen ja Tekesin myönteisen avustuspäätöksen ja avustuksen maksatuksen välinen aika. Käyttöpääomalainaa voi hakea vain yritykset, jotka ovat hakemassa yrityksen kehittämisavustusta. Ilman Tekesin ja ELY-keskuksen myönteistä avustuspäätöstä lainaa ei voi hakea. Lainan määrä ei voi olla enempää kuin 70 prosenttia avustuksen määrästä. Tekesin myöntämissä avustuksissa se voi olla määrällisesti enintään 500 000 euroa. (Yritystulkki 2016.)

Finnveran kasvu ja kilpailukyky -lainaa myönnetään sekä uusille että toimiville yrityksille. Finnveran rahoitus yritykselle on maksimissaan 50 000 euroa, jos se toimii yrityksen ainoana rahoittajana. Tätä suuremmissa lainoissa on useampi rahoittaja sekä riittävä omarahoitusosuus. Pienillä lainoilla takaisinmaksuaika on tavallisesti 1+4 vuotta eli lyhennystä ei

peritä ensimmäiseltä vuodelta. Laina korko on sidottu Euribor-korkoon, joka on kooltaan pankkilainaa suurempi. Yli 50 000 euron lainoissa tarvitaan myöskin toisia rahoittajia, kuten pankki, sekä riittävä omarahoitusosuus. Myös myyjäosapuoli voi toimia rahoitukseen osallistujana yrityskaupoissa. Finnveran kasvu ja kilpailukyky -lainassa ulkopuolisen rahoituksen osuus siis jaetaan. Tällöin Finnvera ja pankki myöntävät kumpikin erillisen laina. Toinen mahdollisuus on, että pankki myöntää lainan kokonaisuudessaan ja sille haetaan Finnveran osittainen takaus. Lainan korko riippuu tällöin tarjotusta vakuudesta ja yrityksen kannattavuudesta, mutta se on tavallisesti pankkilainaa korkeampi. Takaisin maksuaika riippuu tapauksesta, mutta se on aina 3-12 vuotta. Tyypillisesti Finnveran lainan tai takauksen osuus rahoituksesta on 50 prosenttia. Jos yritys on kasvava, kansainvälistyvä tai innovatiivinen, Finnvera voi toimia hankkeen päärahoittajana eli tällöin rahoitusosuus on yli 50 prosenttia. Finnvera edellyttää investoinneissa 15 prosentin ja yrityskaupoissa sekä yrityksen sukupolvenvaihdoksissa 20 prosentin omarahoitusosuutta. (Yritystulkki 2016.)

## 2.8 Korkotukiluotot

Korkotukiluotot on tarkoitettu tukemaan kehitysmaiden kehitystä, joten ne ovatkin osa Suomen julkista kehitysapua. Niiden tarkoitus on vahvistaa kehitysmaiden toimintakykyä käyttämällä suomalaista teknologiaa ja osaamista. Tukea myönnetään vain alhaisen tulotason sekä alhaisen keskitulotason maihin. (Ulkoasiainministeriö 2016d.)

Tavallisimmin korkotukiluottoja myönnetään julkisen sektorin hankkeisiin. Erityisesti korkotukiluottoja käytetään tukimuotona maissa, joissa ollaan siirtymässä kehitysyhteistyöstä taloudelliseen yhteistyöhön.

Korkotukiluottoja ei myönnetä vähiten kehittyneille eikä korkeasti velkaantuneille maille. Korkotukiluottohankkeiden tärkein ominaisuus on olla taloudellisesti, yhteiskunnallisesti ja ympäristön kannalta kestäviä. Tärkeää on myös, että ne ovat yhteensopivia kohdemaan omien kehitysohjelmien kanssa. Kehitysyhteistyön yhtenäistämisen tarkoitus on

välttää päällekkäisyyksiä sekä antaa tukea kohdemaille kehitysyhteistyöhankkeilla, jotka täydentävät toinen toisiaan. Korkotukiluottohankkeet tuottavat kehitysmaiden käyttöön suomalaista erityisosaamista. Niiden tulee kuitenkin ajaa suomalaisten intressejä sekä tuoda lisäarvoa Suomelle. Korkotukiluottoja käytetään pääasiallisesti ympäristö- ja infrastruktuuri-investointeihin, erityisesti energia- ja ilmastohankkeisiin. Hankinnat hankkeille tehdään aina kohdemaan lainsäädännön mukaan sekä niiden omistajuus on aina kohdemaassa. Korkotukiluottojärjestelmä on viejävetoinen ja sen lainamuotoisen yhteistyömuodon tarkoituksena on vahvistaa kohdemaan omistajuutta. Järjestelmä on tehty vastaanottajamaalle edulliseksi. Lahja-asteen tulee olla vähintään 35 prosenttia. Korkotukiluotoille tyypillistä on aiesopimus, joka tehdään kumppanimaiden viranomaisten kanssa. Sen tarkoitus on ehkäistä väärinkäytöksiä hankkeissa. (Ulkoasiainministeriö 2016d.)

Korkotukiluottoa haettaessa viejä ja luottolaitos toimittavat Finnveralle ostajaluottotakuun hakemukset. Tämän jälkeen ulkoministeriö arvioi hankkeen toteutettavuuden ja valvoo hankintamenettelyä. Näiden perusteella ulkoministeriö päättää myönnetäänkö korkotukea vaiko ei. Finnveran rooli on toimia luottoon liittyvien riskien takaajana. Suomalaiset tai muut eurooppalaiset luottolaitokset toimivat luoton myöntäjinä. Luottoa voidaan myös myöntää hankkeille, jotka eivät taloudellisesti kannattavia. Tämä tarkoittaa sitä, ettei luotonsaaja välttämättä saa hankkeen avulla niin paljon tuloja että voisi maksaa kaikki kulut, jotka ovat luottojen ehtojen mukaiset. Taloudellisesti kannattamaton hanke voi myös tarkoittaa sitä, ettei hankkeen rahoittaminen ole kaupallista. (Ulkoasiainministeriö 2016d.)

## 2.9 Julkisen sektorin investointituki

Ulkoministeriön korvasi vuonna 2016 korkotukiluotot uudella kehitysyhteistyön instrumentilla, jota kutsutaan julkisen sektorin investointitueksi. Julkisen sektorin investointituen päämäärä on tukea kehitysmaita julkisen sektorin investoinneissa. Tarkoitus on vahvistaa kohdemaan omaa kapasiteettia hyödyntämällä suomalaista teknologiaa ja

osaamista. Samoin kuin korkotukiluotoissa, Finnvera toimii investointitukeen liittyvän myönnettävän lainan takaajana. Tavoitteena olisi, että Suomen valtio mobilisoisi muuta rahoitusta mahdollisimman pienellä rahoituksella saadakseen aikaan huomattavia kehitysvaikutuksia kohdemaissa. Tämä helpottaa ottamaan käyttöön korkeatasoisia ratkaisuja ja teknologiaa kehitysmaissa. Julkisen sektorin investointituen valmistelutyössä ulkoministeriö teki yhteistyötä eri toimijoiden kanssa. Osana tätä ulkoministeriö tilasi ulkopuolisen selvityksen, jonka tarkoitus oli arvioida instrumentin toteutusta. Selvityksen tavoitteena oli tuoda esille ulkopuolisen konsultin arvio investointituki-instrumentin kehittämisestä. (Ulkoasianministeriö 2016c.)

Investointitukea myönnetään sekaluottona, joka yhdistää lainan ja lahjamuotoisen avun. Tällä lahjamuotoisella avulla pienennetään lainan määrää. Julkisen sektorin investointituen tarkoitus on tukea kertainvestointeja kehitysmaihin ja se antaisi suomalaisyrityksille mahdollisuuden ottaa osaa kehitysyhteistyöhön sekä antaisi mahdollisuuden yrityksille pyrkiä kehitysmaiden markkinoille. Sekaluotot sopivat hyvin kehitysmaille sekä kehitysavun ja kaupallisen rahoituksen rinnalle. Lahjaosuus pehmentää lainaehtoja ja näin suo kehitysmaille puhdasta kaupallista rahoitusta helpomman keinon vaurastua. Erilaiset hankkeet kehitysmaihin eivät voi saada puhdasta lahja-apua, joten tällainen pehmennetty rahoitus antaisi hankkeille mahdollisuuden toteutua entistä paremmin. Julkisen sektorin investointituen sekaluoton lahjaosuus lisää rahavirtoja kehitysmaiden investointeihin. Tämä auttaa myös parantamaan kaupallisen lainaosuuden kehitysvaikutuksia. Sekaluotot antavat suomalaisyrityksille ja yksityiselle sektorille mahdollisuuden auttaa kehitysmaiden taloudellista sekä sosiaalista kehitystä ja näin ollen edistävät hyvinvointia kehitysmaissa. (Ulkoasianministeriö 2016c.)

Investointituki-instrumentti on perustettu korkoluottoihin liittyvän lain pohjalta. Sekaluotoilla on tarkoitus rahoittaa suomalaisia hankkeita, jotka edistävät kehitysmaiden taloudellista ja sosiaalista kehitystä. Tämä tarkoittaa sitä, että sekaluotto on sidottu suomalaisiin toimituksiin, ja niille vaaditaan Finnveran takaus. Yksityiselle sektorille annetaan mahdollisuus

aikaisempaa paremmin osallistua kehitysyhteistyöhön. Tämä edellyttää sekaluottojen koon ja sekaluottihakemusten määrän kasvattamista. Sekaluottohankkeet käsitellään pitkälti samalla tyyllillä kuin korkoluottohankkeet. Finnvera arvioi viejän, luottolaitoksen ja kohdemaan takuukelpoisuuden sekä hankkeen sekaluottokelpoisuuden, jotta se voi antaa oman takuupäätöksen. Ulkoministeriö taas päättää lainan lahjaosuuden määrästä pohjana Finnveran laskelmat koskien lahjaosuutta, jonka ulkoministeriö maksaa. Lahjaosuus voidaan maksaa suomalaista teknologiaa ja osaamista hyödyntäville hankkeille, jotka tuovat selkeitä kehitysvaikutuksia kehitysmaissa. Tärkeää on toteuttaa haluttu lahja-aste. (Ulkoasianministeriö 2016c.)

Hankkeiden kehitysvaikutusten arvioinnin sekä luoton sekaluotoksi hyväksynnän suorittaa Ulkoministeriö. Se myöskin antaa edellä mainittua lahjamuotoista rahoitusta hankevalmisteluun ja hanketoteutuksen tarjouskilpailuun sekä toteutukseen. Tämä taas parantaa hankkeiden kestävyyttä ja kehitysvaikutuksia. Kohdemaalla tulee olla todellinen omistajuus hankkeelle. Lisäksi hankkeen pitää olla linjassa kohdemaan kehityspolitiikan sekä sektoristrategioiden kanssa. Hankkeen tulee myös olla teknisesti ja taloudellisesti toteutumiskelpoinen, linjassa Suomen kehityspolitiikan kanssa sekä OECD:n vaatimusten mukainen. Hankkeen toteutuksen kannalta on tärkeää toimia kansainvälisesti hyväksytyjen yritystoiminnan periaatteiden ja standardien mukaan. (Ulkoasianministeriö 2016c.)

Hankkeen omistajalla tulee olla tarvittava organisatorinen kyky ja henkilöstön ammattitaitoisuus hankkeen toteuttamiseen ja sen hallinnointiin. Myöskin hankkeen suomalaistoimittajalta vaaditaan tarvittavaa kykyä ja osaamista hankkeen toteuttamisprosessissa. Hankkeessa käytettävän teknologian on myös tärkeää olla toimivaa. Ulkoministeriöllä on hyvä olla erillistä lahjamäärärahaa, jota voidaan käyttää tukemaan sellaista koulutusta ja hallinnoinnin kehittämistä, joka liittyy sekaluottohankkeeseen. Tätä lahjamäärärahaa ei ole tarkoitus kattaa sekaluotolla. (Ulkoasianministeriö 2016c.)

Ulkoministeriö seuraa hankkeen toteutusta ja valvoo sekaluoton käyttöä aikaisemmin sovittuun tarkoitukseen. Finnvera hoitaa takauksen, mutta Ulkoministeriö antaa sekaluotolle jälkitakauksen. Näin Finnveran takaukselle ei vaadita takausmaksua. Ulkoministeriön jälkitakauksen avulla myös vähiten kehittyneet maat voivat hyötyä sekaluotoista. Toinen vaihtoehto on, että Ulkoministeriö hoitaa Finnveran takuumaksun, jonka Finnvera maksaa takaisin osissa lainaa lyhennettäessä. (Ulkoasianministeriö 2016c.)

Lainanantajapankin kanssa suositellaan neuvottelemaan sopimus kiinteäkorkoisesta lainasta. Näin ulkoministeriö voi säästää resursseja määrärahojen hallinnoinnissa ja seurannassa. Jotta valtionkonttorilla ei ole roolia maksuliikenteen hoitamisessa, lainanantajapankki hoitaa sekaluoton korkotukimaksatukset. Näin valtionkonttorin rooli maksuliikenteen hallinnoinnissa poistetaan kokonaan. Tavoitteena on lyhentää sekaluottohankkeiden käsittelyaikaa. (Ulkoasiainministeriö 2016c.)

Vertailua investointituki-instrumentista voidaan hakea muista maista. Tanska on yksi maista, jossa vastaavanlainen sekaluottojärjestelmä on käytössä. Tanskan ulkoministeriössä on kanava nimeltä Danida Business, joka on luotu tukemaan tanskalaisyritysten ja yksityisen sektorin tuomista mukaan osaksi Tanskan kehitysyhteistyöprosessia. Danida Business markkinoi ja esittelee erilaisia ohjelmia ja tukimuotoja, joiden tarkoitus on houkutella yrityksiä mukaan taloudellista ja sosiaalista kehitystä edistäviin hankkeisiin. Tanskan kehitysyhteistyön strateginen tavoite on vahvistaa yksityissektoria. Danida Busineksen alta löytyy erilaisia ohjelmia, joista yksityinen sektori ja yritykset voivat saada tukea. Danida Business Finance (DFB) on yksikkö, jonka tehtävänä on hallinnoida pehmeän rahoituksen sekaluotto-ohjelmaa. DBF katalysoi kaupallista rahoitusta mukaan kehitysmaiden investointeihin. Tämän tarkoitus on nostaa pitkäaikaisten rahavirtojen määrää kehitysmaissa. DBF:n rahoitus on tarkoitettu hankkeisiin, jotka tuovat kehitysvaikutuksia kohdemaihin, ja joilla on tanskalaisyritys toteuttajana. Minimisuuruus lainalle on miljoona euroa ja sillä täytyy olla ainakin 35 prosentin lahja-aste. Tavallisimmin laina-aika on kymmenen vuotta. Lainan takaisinmaksu tapahtuu

tasasuuruisin puolivuositaisin erin. Vuonna 2010 tehtiin sekaluottoselvitys, jonka mukaan Tanskassa oli vuosittain myönnetty noin 130 miljoonan euron edestä sekaluottoja. Vain tanskalaisyriyksillä on mahdollisuus anoa sekaluottoja eli toteuttajayrityksen täytyy olla tanskalainen. Sekaluoton pohjana olevan vientiluoton voi ainoastaan myöntää tanskalainen pankki. Danida Business arvioi hankeidean ja pyytää myös ulkopuolisen arvioinnin hankkeesta. Tanskan takuulaitoksen, Export Kredit Fondenin takuu on välttämättömyys sekaluotoille ja Danida antaa niille jälkitakauksen. Sekaluotoille on riittänyt paljon kysyntää Tanskassa. (Ulkoasianministeriö 2016e.)

Hollanti on toinen maa, jossa tämäntyylinen investointituki-instrumentti on käytössä. Hollannissa tällainen rahoitusinstrumentti on aluksi ORET niminen sekaluotto-ohjelma. Tästä ohjelmasta voi löytää paljon yhtäläisyyksiä Tanskan vastaavanlaiseen ohjelmaan. Ohjelman rahoittajan vaikuttaminen keskittyi hankkeiden kehitysvaikutusten arviointiin. Tärkeää ohjelmalle oli noudattaa kohdemaan hankintamenettelyä. Hollannin valtion rooli oli valvoa, ettei sääntöjä rikottu sekaluottohankkeissa. Vuonna 2008 Hollanti käynnisti uuden sekaluotto-ohjelman, jota kutsuttiin nimellä ORIO. Tässä ohjelmassa hallinto ulkoistettiin EVD:lle, joka on talousministeriön alainen kansavälisen liiketoiminnan ja yhteistyön virasto. EVD on Suomen Finprota vastaava virasto, jonka tehtävänä on viennin edistäminen. Se hallinnoi ohjelmia, jotka suuntautuvat kehitysmaihin. Näissä ohjelmissa yksityisellä sektorilla ja yrityksillä on tärkeä rooli. Vuonna 2010 ORIO:n budjetti oli 180 miljoonaa euroa. Enimmäiskoko yhdelle hankkeelle oli 60 miljoonaa euroa. ORIO tuki hankevalmistelua lahja-rahalla 50-100 prosenttia riippuen kohdemaan kehityksestä ja velkaantumistilanteesta. Sama tuki oli tavallisesti 50 prosenttia toteutuksen, huollon ja käytön osalta paitsi että joissain kriisimaissa tuki saattoi olla jopa 80 prosenttia. Vuonna 2014 perustettiin the Netherlands Enterprise Agency, joka on osa Hollannin talousministeriötä. Samalla perustettiin uusi sekaluotto-ohjelma Development Related Infrastructure Investment Vehicle (DRIVE), jota the Netherlands Enterprise Agency hallinnoi. DRIVE-hankkeiden tavoite on tukea ja kehittää yksityistä sektoria kohdemaissa. Hankkeille tärkeää on

noudattaa kohdemaan politiikka-tavoitteita. Vuosittainen rahoitus DRIVE-ohjelmalle on 150 miljoonaa euroa ja rahoitusta käytetään julkisiin investointeihin. Hankkeiden suuruuden on oltava 5-60 miljoonaa euroa. Hollantilaisille pk-yrityksille luotu Dutch Good Growth Fund on toinen ohjelma, jota the Netherlands Enterprise Agency hallinnoi. Tämän ohjelman tarkoitus on tarjota pehmeätä rahoitusta investointeihin kehitysmaissa. (Ulkoasianministeriö 2016e.)

Norjassa sekaluotto-ohjelma ei ole toiminut mallikkaasti. Vuonna 2001 Norjan valtio päätti, ettei sen sekaluotto-ohjelmaa enää sidottaisi hankintoihin Norjasta. Tämän seurauksena norjalaisyriyten mielenkiinto Norjan sekaluotto-ohjelmaan kohtaan väheni. Ohjelmaa yritettiin Norjan valtion toimesta elvyttää vuonna 2005 laihoin tuloksin. Norjalaisyriyten kiinnostusta ei saatu enää takaisin. Ongelmana oli, ettei kehitysmaista tulleille anomuksille saatu takuita. Syynä tähän oli, ettei Norjan takuulaitos voinut taata kuin norjalaisyriyten laina-anomuksia. Näistä ongelmista johtuen Norjan ulkoministeriö lopetti sekaluotto-ohjelman vuonna 2009. (Ulkoasianministeriö 2016e.)

Monilla kehittyneillä mailla on käytössään sekaluotto-ohjelma. Japani, Espanja, Ranska, Saksa, Hollanti, Tanska ja Itävalta ovat näistä myöntäneet eniten sekaluottoja vuosien 1996 ja 2005 välisenä aikana. Eri maiden sekaluotto-ohjelmille yhteistä on investointien tukeminen. Ohjelmat ovat kuitenkin muutoin hyvin erilaisia. Niiden institutionaaliset järjestelyt eroavat toisistaan, rahoitusmekanismit vaihtelevat, sidonta-aste on eri maissa erilainen ja ohjelman politiikka vaihtelee. Ohjelmilla voi olla myös eri hallinto ulkoministeriöiden, talousministeriöiden ja valtiovarainministeriöiden välillä. Joissakin maissa on annettu paljon painoarvoa viennin edistämiseksi, kun taas toisissa maissa kehitysnäkökulmat määräävät ohjelman sisällön. Maailman yleinen taloustilanne on kuitenkin muuttanut kehitysavun toimintatapoja. Tästä johtuen yrityksiä on yritetty saada enemmän mukaan kehitysyhteistyöhön. Todennäköistä onkin, että kansainvälinen talous- ja rahoituskriisi tulevat vähentämään kehitysmailla annettavan puhtaan lahjarahan määrää. Tämän vuoksi pehmeä sekaluottorahoitus kehitysmaihiin voi



tulevaisuudessa lisääntyä. On myös mahdollista, että kehitysavun uudet toimijat, erityisesti BRICS-maista, tulevat uudistamaan lahja-rahoitusta enemmän lainoihin perustuvan rahoituksen suuntaan, mikä voi omalta osaltaan vaikuttaa laajemminkin kehitysrahoitukseen tulevaisuudessa. (Ulkoasianministeriö 2016e.)

### 3 AID FOR TRADE

Kauppaa tukeva kehitysyhteistyö eli Aid for Trade (AFT) on taloudellista apua, jonka tarkoitus on laajentaa kehitysmaiden liiketoimintaympäristöä sekä vähentää köyhyyttä. AFT luotiin helpottamaan kehitysmaiden pyrkimyksiä integroitua maailmantalouteen. Se käynnistettiin virallisesti vuonna 2005 Hong Kongissa Maailman kauppajärjestön (WTO) kokouksessa. (The World Bank 2014.)

AFT on osa virallista kehitysapua (Official Development Aid). Sen tavoitteet kohdemaissa ovat sääntelyn vähentäminen, kaupan kehittyminen, kauppaan liittyvän infrastruktiin luominen sekä tuotantokyvyn paraneminen. Näihin tavoitteisiin voi liittyä myös uuden liikenne-, energia tai tietoliikenneinfrastruktuurin rakentaminen sekä investoinnit maatalouteen, kalavesiin ja palveluihin. (European Commission 2016.)

Monet sisäiset rajoitteet kuten tuotantokapasiteetin puute, huono infrastruktuuri, kaupankäynnin yksipuolisuus sekä liiallinen byrokratia heikentävät kehitysmaiden kaupankäyntimahdollisuuksia ja kilpailukykyä. AFT on tärkeä väline kaupankäynnin uudistamisessa sekä yritysten toimintaympäristön parantamisessa; AFT on myös tärkeä osa pitkän aikavälin strategiaa, jonka tarkoitus on vähentää maailmanlaajuisia köyhyyttä yhdessä velkahelpotusten sekä virallisen kehitysavun kanssa. AFT:n tarkoitus ei ole luoda uutta kehitysrahastoa vaan käyttää hyväkseen jo olemassa olevia kehitysstrategioita varmistamaan, että enemmän resursseja kohdistetaan kaupankäyntiin. AFT:n pitäminen poliittisena agendana tarkoittaa sitä, että on välttämätöntä mobilisoida ennustettavaa kestävää sekä tehokasta rahoitusta kaupankäyntiin, mikä edistää kaiken kattavaa kasvua ja kestävää kehitystä. (European Commission 2016.)

Kaupankäynti voi olla tehokas moottori talouskasvulle, köyhyyden vähentämiselle ja kehitykselle. AFT liittyy yhteen avunannon ja kaupankäynnin. Vaikka useimmat maat hyötävät kaupan avautumisesta, jotkut kehitysmaista eivät pysty hyötymään kaupankäynnin mahdollisuuksista. (OECD 2011a, 2-3.)

Nopea köyhyyden vähentäminen edellyttää talouskasvua myös alhaisimmissa tuloluokissa. Köyhyyden vähentämiseen pyrkivien poliittisten linjausten tulisi kulkea käsi kädessä. Edistyminen yhdessä asiassa nopeuttaa edistymistä toisessa. Saavuttaakseen alhaisimman tuloluokan kasvun, valtion ja sen päätöksentekoprosessien tulee ottaa köyhät huomioon ja olla avoimia. Köyhien olojen parantuminen liittyy usein heidän suurempaan ostovoimaansa markkinoilla. Monissa kehitysmaissa köyhät kotitaloudet ovat lähes kokonaan eristyksessä markkinoista. (OECD 2011a, 48-49.)

### 3.1 Kaupankäynnin kustannusten alentaminen AFT:n avulla

Kaupankäynnin kustannusten alentaminen on välttämätöntä kaupan edistämiseksi. Kaupan helpottamisohjelmien tavoitteena on vähentää kaupankäynnin kustannuksia kehitysmailla rakentamalla kaupalle suotuisaa infrastruktuuria. Ohjelmien luonteesta ja toteuttamisesta riippuen lopputulokset voivat vaihdella: maat voivat esimerkiksi kerätä varoja rajoilla tai paikalliset tuottajat ja tuotteiden viejät voivat hyötyä joustavammista kaupankäynnin menettelytavoista. (OECD 2013b, 31-32.)

Kaupankäynnin kustannusten alentamisen vaikutuksista löytyy paljon esimerkkejä. Brasiliassa postilogistiikan toimintojen parantaminen yhdessä tulliuudistusten kanssa antoi 10 000 yritykselle ensimmäistä kertaa mahdollisuuden viedä tuotteitaan maasta. Zimbabwen rajalle Chirunduun puolestaan perustettiin postiasema, joka vähensi linja- ja henkilöautojen tulliselvityajan puoleen sekä kuorma-autojen 20 prosenttiin. Lisäksi automatisoitu ja standardoitu tulliselvitysmenettely vähensi laittomia maksuja ja nopeammat rajan ylitykset vähensivät seksikauppaa ja siten sukupuolitautilien leviämistä. 865 kilometriä pitkän öljyputken rakentaminen Mozambikista Etelä-Afrikkaan mahdollistaa siirtämään huomattavan määrän öljyä maiden välillä. Tansaniassa merenalaisten kaapeleiden yhdistäminen Pemban saarelta valtakunnalliseen sähköverkkoon tarjoaa enemmän luotettavaa sähköä sekä mahdollistaa matkailuelinkeinon investointejen lisäämisen. Energiaverkkojen yhdentyminen Beninin,

Nigerian ja Togon välillä hyödyttää kaikkia osallisia maita. El Salvadorissa AFT-rahoittamat investoinnit maaseudun sähköön mahdollistavat yli 7000 käyttäjän 41 dollarin säästöt vuodessa per perhe. Fidzissä King Wharfin satamalaiturin kunnostaminen kasvatti sen kannattavuutta. Kunnostus mahdollistaa siirtämään suurempia määriä kontteja. Kazakstan ja Kirgisia kunnostivat yhdessä 226 kilometriä pitkän tien Almatysta Bishkekkiin. Kunnostaminen toi paljon hyötyjä kuten uusien yritysten synty 160 prosentin kasvun Kirgisian ja Kazakstanin välisessä viennissä. (OECD 2013b, 34.)

### 3.2 Miten Aid for Trade voi vahvistaa julkista sektoria?

Julkisen sektorin valmiuksien kehittäminen kehitysmaissa auttaa edistämään niiden osallistumista ja integroitumista yhä monimutkaisempiin kansainvälisiin ja alueellisiin kauppajärjestelmiin. Aktiivinen osallistuminen monenkeskiseen maailmanlaajuiseen kauppajärjestelmään edellyttää institutionaalisia valmiuksia harjoittaa johdonmukaista kauppapolitiikka sekä politiikkojen valmiuksia tunnistaa maan tarpeet ja tehdä politiikkaa niiden mukaan. Myös finanssipolitiikan tulisi pyrkiä kannustamaan yksityisiin investointeihin. (OECD 2013b, 57-58.)

Intian valtamerellä sijaitseva ja Afrikkaan kuuluva saarivaltio Mauritius on hyvä esimerkki siitä, miten poliittisten ratkaisujen avulla voidaan saada aikaan muutoksia kauppapolitiikassa. Ranskalaisen kehitysviraston AFD:n (Agence Française de Développement) sekä Maalamankauppa järjestön (WTO) tukemana Mauritius aloitti 40 uudistusta, joiden tarkoitus on poistaa asteittain sokeriin liittyvät kiintiöt sekä puuttua öljyn hinnan nousuun. Tämän tuloksena maan vienti ja ulkomaaninvestoinnit lisääntyivät sekä BKT kasvoi huomattavasti. Kanadalaisen kehitysvirasto CIDA:n (Canadian International Development Agency) avulla Kiina puolestaan kehitti ohjelman, joka auttaa pienviljelijöitä sopeutumaan maahantuonnin vuoksi lisääntyvään kilpailuun. Hondurasissa vienti kasvoi 23 prosenttia kun maan kilpalukykyohjelma otettiin käyttöön. Yhdysvaltojen maatalousministeriön tukemana 32 Latinalaisen Amerikan maasta

koulutettiin 230 asiantuntijaa, joiden tehtävä on parantaa kasvien hygieniaa. Yhdistyneiden kansakuntien teollistamisjärjestö auttoi kouluttamaan Egyptissä 1500 henkilöä liittyen kansainvälisiin elintarvikkeiden laatu- ja turvallisuusstandardeihin. Ruotsin kehitysviraston SIDA:n rahoittamana afrikkalainen kansainvälinen yliopisto ESAMI (Eastern and Southern African Management Institute) ja Lundin Yliopisto tarjoavat ammattilista- sekä yliopistokoulutusta kehitysmaiden yksityisen ja julkisen sektorin työntekijöille. Vuodesta 1996 Singaporen hallitus on kouluttanut yli 70 000 kehitysmaiden valtion virkamiestä. Vietnamin koulutettiin 240 virkamiestä Sveitsin hallituksen avustuksella ehkäisemään tekijänoikeusrikkomuksia. (OECD 2013b, 60-61.)

### 3.3 Miten Aid for Trade voi vahvistaa yksityistä sektoria?

Dynaaminen yksityinen sektori on avain kestävään talouskasvuun ja köyhyyden alentumiseen. Pk-yritykset ovat yksityisen sektorin selkäranka kehitysmaissa. AFT voi parantaa kehitysmaiden liiketoimintaympäristöä ja tarjota konkreettista tukea kuten kaupankäynnin rahoitusta. AFT:n avulla voidaan myös tehdä erilaisia markkina-analyyskejä sekä viennin edistämishjelmia. Yksi tapa on kohdentaa AFT:n apua joihinkin tiettyihin kohdemaiden toimialaan tai tuotteeseen, mikä voi kohentaa vientiä sekä antaa esimerkkiä muille toimioille onnistumisesta. (OECD 2013b, 87-88.)

Aasian kehityspankki ADB:n (Asian Development Bank) rahoitusohjelma TFP (Trade Finance Program) tarjoaa rahoitusta takauksina ja lainoina pankeille, joiden aikomus on tukea kauppaa (Asian Development Bank 2017). Latinalaisen Amerikan ja Karibian kaupan kehityspankki IDB:lle on (Inter-American Development Bank) samantyyppinen rahoitusohjelma, joka on muodostanut verkoston 72 pankista 19 maassa. Marokossa tekstiilien ja muiden vaatteiden vienti yhdistettiin Yhdistyneiden kansakuntien teollistamisjärjestö UNIDON:n avulla, mikä kasvatti vaatteiden ja tekstiilien vientiä maasta vuodesta 2005 22 prosenttia vuoteen 2008. Ugandalainen maanviljelijöiden osuuskunta Africa Organic taas toimittaa jopa 15 tonnia tuoreita hedelmiä ja vihanneksia Tanskaan

joka viikko kauppakumppaninaan tanskalainen luomutuotteiden jälleenmyyjä Solhjulet. Eettiseen muotiin perustuva ohjelma (The Ethical Fashion Programme) on puolestaan luonut 7000 työpaikkaa syrjäytyneille naisille Ugandassa ja Keniassa. Beninissä kaksi riisiviljelijöiden ammattiliittoa belgialaisen kansalaisjärjestön avustuksella kehittivät uuden Reilun kaupan brändin riisituotteen, jota viedään nyt jälleenmyyjälle Belgiaan. Yhdistyneiden kansakuntien kauppaa- ja kehityskonferenssi UNCTAD ja ympäristöohjelma UNEP ovat auttaneet luomaan luomutuontoa tukevan ohjelman monissa Itä-Afrikan maissa. Tämän tuloksena luomuvienti Ugandasta kolminkertaistui neljässä vuodessa ja vuonna 2009 Ugandasta vietiin luomutuotteita 37 miljoonan dollarin edestä. Naisten oikeuksia työmarkkinoilla ajava WIBDI (Women in Business Development Incorporated) järjestää kursseja naisille, nuorille aikuisille ja kehitysvammaisille. Näillä kursseilla opetellaan teknisiä taitoja neitsytkookosöljyn tuottamiseen Samoan saarivaltiolle. Kansainvälinen kosmetiikka-alan yritys The Body Shop on lupautunut ostamaan WIBDI:ltä 10-30 tonnia neitsytkookosöljyä vuodessa. (OECD 2013b, 89-90.)

### 3.4 Aid for Trade Länsi-Afrikassa

Monien tuotantokapasiteettia rajoittavien tekijöiden vuoksi suurinosa kehitysmaista on saavuttanut vain vähän menestystä maailmanlaajuisilla markkinoilla. Kehitysmaiden keskinäinen kauppa omilla lähialueilla ei ole myöskään usein onnistunut hyvin. Kun kyseessä on Saharan eteläpuolinen Afrikka, ongelmat ovat vieläkin yleisempiä. Yksi suurimmista kehityskuluista viime vuosikymmeninä kansainvälisessä taloudessa on erilaisten alueellisten kaupparyhmittymien nousu. Afrikan mantere on ollut aktiivinen osallistuja tässä kehityksessä. (OECD 2014c, 162-163.)

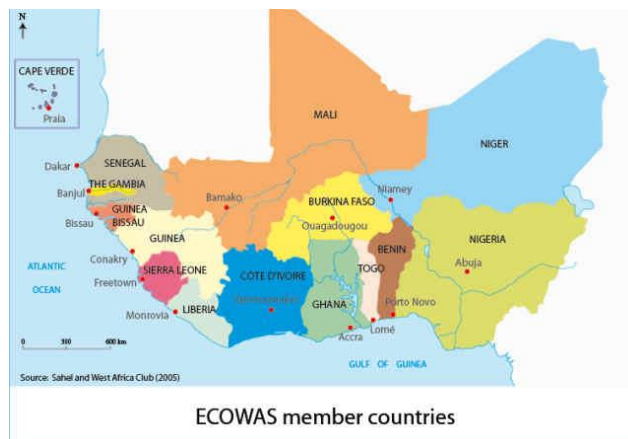
#### 3.4.1 Afrikan unioni

Afrikan unioni on vuonna 2002 perustettu Afrikan sisäinen kansainvälinen järjestö, jonka tarkoitus on toimia seuraajana Afrikan yhtenäisyysjärjestölle sekä Afrikan talousyhteisölle. Afrikan unionin tavoitteena on saavuttaa

suurempaa yhtenäisyyttä ja solidaarisuutta Afrikan maiden välille, nopeuttaa mantereen yhteiskunnallis-taloudellista yhdentymistä sekä edistää demokratiaa, rauhaa, turvallisuutta, vakautta ja kansalaisten vaikutusmahdollisuuksia Afrikassa. Afrikan unioni on kohdannut vuosien varrella suuria ongelmia kuten kapinoita ja aseellisia konflikteja ympäri mannta. Afrikan unioni on siten joutunut toimimaan enemmän mantereen konfliktien rauhottajana kuin taloudellisen yhteistyön ja integraation luojana. Afrikan unionin tulevaisuuden pyrkimyksinä on muun muassa luoda afrikkalainen vapaakauppa-alue, Afrikan tulliliitto, yhteismarkkinat, Afrikan oma keskuspankki sekä yhteinen valuutta. Yhteistä valuuttaa käyttävän Afrikan talousyhteisön perustaminen on alustavasti aikataulutettu vuoteen 2023. (OECD 2014c, 163-164.)

### 3.4.2 Länsi-Afrikan talousyhteisö ECOWAS

Länsi-Afrikan talousyhteisö ECOWAS perustettiin vuonna 1975. Järjestön päämääränä on edistää vapaata kauppaa poistamalla kaupankäynnin esteitä kuten jäsenmaiden välisiä tullimaksuja, edistää ihmisten vapaata liikkumista jäsenvaltioiden välillä, luoda jäsenmaille yhteinen tariffi sekä harmonisoida jäsenmaiden politiikkaa ja edistää esimerkiksi yhteisiä maatalous-, liikenne- ja energiahankkeita. Vuonna 2012 ECOWAS-alueella asui noin 300 miljoonaa ihmistä. Alueen hallitseva talousmahti on Nigeria, jonka bruttokansantuote kattaa noin puolet koko alueen bruttokansantuotteesta. (OECD 2014c, 164-165.)



KUVA 1. ECOWAS-talousyhteisön jäsenmaat

### 3.4.3 Aid for Trade Nigeriassa ja muualla Länsi-Afrikassa

ECOWAS on käynnistänyt useita monikansallisia AFT-hankkeita ja -ohjelmia. AFT-projektit Länsi-Afrikassa tukevat alueellista yhdentymistä antamalla teknistä tukea alueellisille instituutioille, rajat ylittävälle liikenneväylille sekä muille kaupankäyntiä helpottaville toimenpiteille. ECOWAS-alueen osuus Afrikkaan kohdistuvista AFT-maksuista on noin neljännes ja noin puolet sen omista maksuista kohdistetaan Nigeriaan, Ghanaan ja Maliin. Peräti 98 prosenttia ECOWAS-alueen AFT-maksuista vuosina 2006-2011 käytettiin tuotantokapasiteetin sekä talouteen liittyvän infrastruktuurin rakentamiseen. (OECD 2014c, 167-168.)

Puolet alueen tuotantokustannuksista johtuu riittämättömästä infrastruktuurista, joten infrastruktuurin kehittäminen nostaisi ECOWAS-maiden kilpailukykyä huomattavasti. Tältä osin alueen talouteen liittyvään infrastruktuuriin suunnattu AFT-rahoitus voi toimia kannustimena jäsenmaille sekä alentaa alueen infrastruktuuripalveluiden kustannuksia ja siten tehostaa maiden kilpailukykyä. Useita AFT-rahoitteisia infrastruktuurihankkeita on suunnitteilla ja jo käynnissä ECOWAS-alueella. Nämä hankkeet keskittyvät kehittämään liikenneverkkoja sekä helpottamaan ihmisten ja tavaroiden kuljettamista alueella. (OECD 2014c, 168-169.)

Infrastruktuuripalvelujen lisäksi tieliikenteen kunnostaminen ja rakentaminen kasvattavat ECOWAS-alueen kilpailukykyä sekä lisäävät taloudellista kasvua. Vuonna 1980 ECOWAS hyväksyi tieliikenneohjelman, jonka tarkoitus on helpottaa kaupankäyntiä alueella. Ohjelman avulla on rakennettu kaksi rajat ylittävää tieverkkoa, toinen Nigeriasta Lagosista Nouakchottiin Mauritaniaan sekä toinen Senegalista Dakarista N'Djamenaan Tsadiin. Vuonna 2012 ECOWAS ja Kiinan kansantasavalta allekirjoittivat sopimuksen taloudellisesta yhteistyöstä. Osa sopimuksesta kattaa 2000 kilometriä pitkän, Lagosista Dakariin Länsi-Afrikan rannikkoa pitkin kulkevan valtatie rakentamisen. Tämä tie yhdistäisi yksitoista ECOWAS-alueen maata ja helpottaisi tavaroiden jakelua, mikä puolestaan edistäisi alueen sisäistä kauppaa. (OECD 2014c,



169-170.)

Alueelliset tienrakennushankkeet ovat parantaneet tieliikenneinfrastruktuurien toimivuutta Länsi-Afrikassa. ECOWAS sekä Länsi-Afrikan talous- ja rahaunioni UEMOA kehittivät yhdessä hankkeen, jonka tarkoitus on helpottaa tieliikenteen toimivuutta sekä kauttakulkua ECOWAS-alueella. Hankkeessa pyritään vähentämään kuljetuskustannuksia, parantamaan jäsenvaltioiden kilpailukykyä sekä yksinkertaistamaan ja yhdenmukaistamaan tieliikenteen säännöksiä, menettelytapoja ja asiakirjoja. EU on sitoutunut rahoittamaan tätä hanketta 63,8 miljoonalla eurolla. Toisen valtioiden välisen liikenteen helpottamiseen tähtäävän, Maailmanpankin rahoittaman hankkeen tavoitteena on parantaa liikennettä Norsunluurannikon pääkaupungin Abidjanin ja Nigerian Lagosin välillä. Kyseinen hanke koskee viittä maata: Norsunluurannikkoa, Ghanaa, Togo, Beniniä ja Nigeriaa. ECOWAS-alueella on tämän lisäksi meneillään rautatiehanke. 1178 kilometriä pitkän, Norsunluurannikolta Nigeriaan kulkevan radan on arvioitu maksavan noin 58,9 miljardia dollaria. Tämä rautatie ECOWAS-alueella nopeuttaisi tavara- ja henkilöliikennettä huomattavasti ja toteutuessaan hanke voisi myös tuoda lisää työpaikkoja, vähentää kansainvälisen kaupan kustannuksia sekä viime kädessä lisätä alueen sisäistä kauppaa. Hanke saa vahvaa poliittista tukea jäsenmailta, mutta rahoittajien löytyminen on ollut toistaiseksi haastavaa. (OECD 2014c, 170-171.)

Vuonna 2005 ECOWAS hyväksyi oman maatalouspoliittisen ohjelman (ECOWAP), joka toimii osana Afrikan maatalouden kokonaisvaltaista kehitysohjelman (CAADP). CAADP on taas osa afrikkalaisten johtajien visioimaa kehitysohjelman nimeltä Uusi kumppanuus Afrikan kehittämiseksi (NEPAD). ECOWAP:in toteutumisen pohjana on alueellinen maatalouden investointiohjelma (RAIP), jota rahoittavat sellaiset tahot kuten Yhdysvaltojen kansainvälinen kehitysjärjestö (USAID), Kanadan kansainvälinen kehitysjärjestö (CIDA), Britannian kehityspoliittinen osasto (DFID) sekä Maailmanpankki. ECOWAP:in visio on edistää modernia ja kestävä maataloutta varmistamalla perhetilojen tehokkuus, parantaa tuottavuutta ja kilpailukykyä alueiden sisäisillä ja kansainvälisillä

markkinoilla sekä parantaa ruokaturvaa ja maatalouden työntekijöiden tuloja. ECOWAP:lla on muutamia parhaillaan toteutettavia osahankkeita kuten Länsi-Afrikan maatalouden tuottavuusohjelma (WAAPP). Ohjelman budjetti on noin 83 miljoonaa dollaria ja sitä rahoittaa Maailmapankki, USAID sekä ECOWAS. Muita osahankkeita ovat muun muassa Ranskan kehitysjärjestö AFD:n ja ECOWAS:in rahoittama 11,5 miljoonan euron budjetin ruokaturvaohjelma sekä USAID:n ja ECOWAS:in rahoittama arviolta 9 miljoonan dollarin budjetin siemenohjelma. (OECD 2014c, 172.)

Vuonna 2010 vahvistettiin Länsi-Afrikan yhteinen teollisuuspoliittinen ohjelma (WACIP). WACIP:n visio on muovata alueen teollisuudesta kilpailukykyisempää ja ympäristöystävällisempää sekä parantaa merkittävästi elintasoja Länsi-Afrikassa vuoteen 2030 mennessä. Käytännössä tämä tarkoittaa alueen teollisen tuotannon monipuolistamista ja laajentamista, tehdasteollisuuden osuuden lisäämistä bruttokansantuotteesta sekä Länsi-Afrikan sisäisen kaupan kasvattamista. (OECD 2014c, 172-173.)

Toukokuussa 2003 Kanadalaisen kansainvälisen kehitysjärjestön (CIDA) teknisen ja taloudellisen tuen avulla perustettiin Afrikan kauppapolitiikan keskus (ATPC). ATPC:n ydintavoitteena on parantaa afrikkalaisten hallitusten valmiuksia toteuttaa vakaata kauppapolitiikkaa sekä vaikuttaa tehokkaammin kansainvälisissä kauppaneuvotteluissa. ATPC:n suurimpana ongelmana on ollut tarvittavien taloudellisten resurssien puute ja se tarvitsisi CIDA:n lisäksi muitakin rahoittajia ja avustajia. (OECD 2014c, 173-174.)

On myös syytä mainita ECOWAS:n aloitteesta syntynyt EPA-kehitysohjelma (EPADP), jota rahoittaa Euroopan Unioni. Ohjelman päätavoitteisiin kuuluu muun muassa tuotantokapasiteetin lisääminen ja monipuolistaminen, Länsi-Afrikan sisäisen kaupan kehittäminen sekä ECOWAS-maiden maailmanmarkkinoille pääsyn helpottaminen. EPADP toimii välineenä, joka pyrkii toteuttamaan poliittisia menettelytapoja, tästä esimerkkinä ECOWAS:n köyhyyden vähentämiseen tähtäävä ohjelma. (OECD 2014c, 174.)

#### 4 NIGERIA

Nigerian liittotasavalta eli Nigeria sijaitsee Länsi-Afrikassa. Maan pääkaupunki on Abuja ja asukasluku yli 180 miljoonaa. Asukasluvun odotetaan nousevan vuoteen 2050 mennessä 340 miljoonaan. Nigeria on entinen Britannian siirtomaa. Virallisena kielenä toimivan englannin lisäksi muita huomattavia kieliä ovat muun muassa yoruba, ibo ja hausa. Nigerian pääuskonnot ovat islam ja kristinusko. Maan valuutta on nimeltään naira. (BBC News 2017.)



KUVA 1. Nigerian kartta

Nigeria on suurin talous Afrikassa ja sen bruttokansantuote ohitti suuruudessaan Etelä-Afrikan vuonna 2014. Nigerian BKT kattaa kaksi kolmasosaa koko Länsi-Afrikan taloudellisista toiminnoista. Nigeria on myös Afikan väkirikkain valtio: joka toinen Länsi-Afrikassa asuva ihminen on nigerialainen. Viime vuosina maan taloudellinen kasvu on pysynyt vakaana ja maasta on tullut yksi Afrikan nopeimmin taloudellisesti kasvavista maista. Nopeasta talouskasvusta huolimatta Nigeriassa on kuitenkin korkea köyhyysaste eikä maan talouskasvu ole jakautunut tasaisesti. Vuonna 2010 62 prosenttia maan väestöstä eli alle 1,25 dollarilla päivässä. Tätä voidaan verrata esimerkiksi Maliin, jossa on Nigeriaa alhaisempi BKT asukasta kohden, mutta köyhyysaste oli vuonna 2010 50,4 prosenttia. (Gyimah-Brempong, Johnson & Takeshima 2016, 5.)

Nigerialainen politiikko ja upseeri Muhammed Buhari saavutti historiallisen vaalivoiton maaliskuussa 2015, kun hänestä tuli ensimmäinen opposition ehdokas, joka pystyi voittamaan Nigerian presidentinvaalit. Buhari saavutti merkittävän diplomaattisen onnistumisen kesäkuussa 2015, kun Nigeria ja sen naapurimaat solmivat yhteisen liiton, jonka tarkoitus on pyrkiä vastustamaan Koillis-Nigeriasta käsin toimivaa islamistista terroristijärjestöä Boko Haramia, jonka iskuissa tuhannet nigerialaiset ovat kuolleet viime vuosina. Samalla tuhannet kristityt ovat paenneet islamilaista Sharia-lakia Pohjois-Nigeriasta. Boko Haramin synnyttämä epävarmuus on lisännyt taloudellisia riskejä, jotka voivat vähentää ulkomaalaisia investointeja maahan. Nigeria on yksi maailman suurimmista öljyntuottajista, mutta vain harvat nigerialaiset hyötyvät öljyn tuomasta vauraudesta. (BBC News 2017.)

#### 4.1 Nigerian historia

Nykyisen Nigerian alueella oli asutusta todennäköisesti jo 10 000 vuotta sitten. Vuosien 500 eaa. ja 200 jaa. välillä Nigeriassa vallitsi niin kutsuttu Nok-kulttuuri, joka on vanhin tunnettu rautakautinen kulttuuri Saharan eteläpuolisessa Afrikassa (Globalis 2015). Vuonna 1821 Britannian hallitus sponsoroi retkikuntaa, joka matkusti etelään Saharan läpi päästäkseen nykyisten Tsadin ja Nigerian alueella sijainneeseen Bornun valtakuntaan. Tämän retkikunnan jäsenistä tuli ensimmäiset eurooppalaiset, jotka pääsivät Tsad-järvelle. (History World 2017.)

Vuonna 1841 neljän laivan miehistö lähetettiin Britanniasta nykyisen Nigerian alueelle solmimaan paikallisten kuninkaiden kanssa orjakaupan estämiseen pyrkivä sopimus. Vuonna 1849 Britannian hallitus nimitti konsulin ottamaan vastuun nykyisen Beninin valtion ja 1960-luvun separatistivaltio Biafran muodostaneista alueista. Nimitetty konsuli ryhtyi suoriin orjakauppaan liittyviin neuvotteluihin alueen orjakaupan keskuksena toimineen Lagosin kuninkaan kanssa. Kun nämä neuvottelut eivät onnistuneet, Britannian sotavoimat hyökkäsivät ja valtasivat Lagosin vuonna 1851. Vuonna 1861 Lagosista tuli osa Britannian

siirtomaaimperiumia. Vuonna 1900 Britannia sai haltuunsa alueen etelän rannikolta pohjoiseen Bornuun. (History World 2017.)

Nigeria oli Britannian siirtomaavallan alainen vuodesta 1900 vuoteen 1960. Alkuvuosina Pohjois-Nigerian hallitsijat, Kanon emiiri ja Sokoton sulttaani, eivät hyväksyneet brittihallintoa. Brittiläinen Frederick Lugard nimitettiin tilanteen korjaamiseksi Pohjois-Nigerian protektoraatin ylipäälliköksi. Vuonna 1912 Lugard nimetettiin sekä Pohjois- että Etelä-Nigerian kuvernööriksi ja hänelle annettiin tehtäväksi yhdistää ne. Vuonna 1914 koko alueesta tuli Britannian siirtomaa. Ensimmäisen maailmansodan jälkeen Britannian ja Ranskan valta lähialueilla suureni Saksan hävittyä sodan. Toisen maailmansodan jälkeen Nigeria jaettiin pohjoiseen, itäiseen ja läntiseen alueeseen, joilla kaikilla oli oma hallinto. Vuonna 1957 itäiselle ja läntiselle alueelle myönnetään sisäinen autonomia, jonka jälkeen pohjoinen alue saa autonomian vuonna 1959. Nigerian saadessa täyden itsenäisyyden vuonna 1960 sen eri etnisten ryhmien keskinäisistä jännitteistä tuli maan sisäinen huolenaihe. (History World 2017.)

Nigeriaa ovat vaivanneet alueelliset vihamielisyydet itsenäistymisestä saakka. Tämä johtuu osittain väestön epätasaisesti alueellisesta jakautumisesta. Yli puolet maan väestöstä asuu maan pohjoisella fulani- ja hausa-alueella. Vuonna 1966 itäisen alueen igbo-upseerit järjestivät maassa kapinan. Tämän tuloksena kapinoitsijat murhasivat liittovaltion pääministerin sekä pohjoisen ja läntisen alueen johtajat ja monet pohjoisessa asuvat igbot saivat kaoottisessa tilanteessa surmansa. Vuonna 1966 maan johtoon noussut pohjoisen upseeri Yakubu Gowon reagoi heimojen keskenäisiin levottomuuksiin jakamalla Nigerian neljä aluetta kahdeksitoista osavaltioksi. Tämä järjestely pahensi igbojen vihamielisyyttä entisestään yhden uusista osavaltioista jakaessa yhden heidän alueistaan. Vuonna 1967 igbo-upseeri Odumegwu Ojukwu julisti Biafraksi kutsutun itäisen alueen itsenäiseksi. Tätä seurasi katkera ja intensiivinen sisällissota, jossa Nigerian liittovaltion armeija taisteli voimakasta vastarintaa harjoittaneita Biafran joukkoja vastaan. Biafra hävisi sodan antautuen tammikuussa 1970 ja Ojukwu pakeni

Norsunluurannikolle. (History World 2017.)

Sisällissodan jälkeen 1970-luvun alussa Nigeriasta oli tullut öljyvarantojensa ansiosta yksi Afrikan rikkaimmista maista. Suuri osa näistä varannoista kului kuitenkin korruptioon, jota Nigerian uusi johtaja kenraali Gowon ei osannut rajoittaa. Kenraalin ollessa ulkomailla hänen hallintonsa syöstiin vallasta sotilasvallankaappauksella. 1970-luvun loppupuolella öljyn hinta maailman markkinoilla romahti, mikä aiheutti poliittisia levottomuuksia sekä talouskriisin, jonka seuruksena henkilön keskimääräinen vuositulo tippui viidessä vuodessa 1000 dollarista 250 dollariin. Siviili- ja sotilashallinnot eivät kumpikaan pystyneet pelastamaan tilannetta. Lisäksi Nigeria jakaantui vieläkin pienempiin osavaltioihin. Vuonna 1979 osavaltioita oli 19, vuonna 1991 29 ja vuosisadan loppuun mennessä 36. Samaan aikaan maan valtion velka kasvoi jatkuvasti saavuttaen 36 miljardin dollarin rajan vuonna 1994. (History World 2017.)

Vuonna 1993 Nigerian silloinen presidentti Ibrahim Babangida taipui kansainväliseen painostukseen ja järjesti presidentinvaalit. Kun alkoi näyttää siltä, että yoruba-heimon päällikkö oli voittamassa vaalit, Babangida antoi määräyksen mitätöidä vaalit, mikä puolestaan toimi kiihokkeena Nigerian ensimmäisen demokratialiikkeen syntymiselle.

Maa sai negatiivista kansainvälistä julkisuutta, kun näytelmäkirjailija Ken Saro-Wiwa ja muutama muu poliittinen aktivisti hirtettiin syytettynä kilpailevan liikkeen neljän henkilön murhasta vuonna 1995. Saro-Wiwa toimi myös oman ogoni-heimonsa oikeuksien puolesta puhujana tilanteessa, jossa kansainväliset yritykset olivat tuhonneet osan heimon alueesta saadakseen osansa Nigerian öljyvaroista. Maailmanlaajuinen paheksunta Saro-Wiwan teloituksesta ilman oikeudenmukaista oikeudenkäyntiä pakotti Nigerian kenraalit järjestämään uudet vapaat vaalit vuonna 1999. Presidentiksi valittiin Nigerian entinen sotilashallitsija Olusegun Obasanjo, jonka puolue PDP (People's Democratic Party) voittaa enemmistön paikoista edustajainhuoneessa sekä senaatissa. Obasanjon hallituksen aikana häikäilemätön piittaamattomuus kansanlaidisoikeuksia kohtaan maassa jatkui, mikä johti monien etnisten

vähemmistöjen raa’asti vaimennettuihin protesteihin. Lisäksi kristityn Obasanjon valinta presidentiksi kasvatti etelän kristittyjen ja pohjoisen muslimien välisiä jännitteitä ja osittain vastareaktiona hänen valinnalleen pohjoisen osavaltio Zamfara otti käyttöön islamilaisen sharia-lain. Zamfaran esimerkkiä on myöhemmin seurannut yksitoista muuta pohjoista osavaltiota, mikä on huolestuttanut monia paikallisia kristittyjä. Kristittyjen ja muslimien välisten jännitteiden synnyttämät levottomuudet ovat olleet arkipäivää nykypäiviin asti. (History World 2017.)

Poliittisesta ja uskonnollisesta epävakaudestaan huolimatta Nigerian merkitys Afrikalle on huomattava. Yhtenä maailman suurimmista öljyntuottajista ja myös muiden luonnonvarojensa ansiosta maalla on edelleen valtava taloudellinen kehityspotentiaali ja mahdollisuuksia nousta yhdeksi maailman rikkaimmista valtioista. (History World 2017.)

#### 4.2 Nigerian ja Suomen väliset suhteet

Suomi tunnusti Nigerian itsenäisyyden lokakuussa 1960 juuri maan itsenäistymisen jälkeen. Diplomaattiset suhteet solmittiin vuonna 1963 Suomen avatessa Lagosin ensimmäisen Saharan eteläpuolisessa Afrikassa sijaitsevan suurlähetystönsä. Nykyinen Suomen Nigerian suurlähetystö, joka on tällä hetkellä Suomen ainoa suurlähetystä Länsi-Afrikassa, sijaitsee maan uudessa pääkaupungissa Abujassa. Suomella ja Nigerialla on toimivat suhteet. Vuonna 2009 Suomen tasavallan presidentti Tarja Halonen vieraili Nigeriassa ja samana vuonna Nigerian silloinen varapresidentti Goodluck Jonathan teki vierailun Suomeen. Myös Paavo Väyrynen, toimiessaan Suomen Ulkomaankauppa- ja kehitysministerinä, vieraili yritysvaltuuskunnan kanssa Nigeriassa vuonna 2010. Ylipäätään vierailuvaihto maiden välillä on ollut aktiivista. (Vuojalainen 2017.)

Vuonna 2007, kun Nigeriasta oli tullut Suomelle tärkeä liikekumppani ja muutamat suomalaisyritykset olivat alkaneet toimia Nigerian markkinoilla, Suomi ja Nigeria solmivat investointisuojausopimuksen. Vuonna 2012 Suomen vienti Nigeriaan oli noin 25 miljoonaa euroa, suosituimpina vientituotteina paperituotteet sekä erilaiset koneet. Tuontituotteista

suosituimpia olivat maataloustuotteet, joskin tuonti Nigeriasta oli hyvin vähäistä. Suurin osa maiden välisestä kaupasta on ollut vientiä Suomesta Nigeriaan. (Vuojalainen 2017.)

Vuonna 2010 Suomen silloinen ulkomaankauppa- ja kehitysministeri Paavo Väyrynen vieraili yritysvaltuuskunnan kanssa Abujassa ja Lagosissa. Vierailun tarkoitus oli aloittaa järjestelmälliset vienninedistämispönnistelut Nigeriaan. Samana vuonna monet suomalaisista ja muista pohjoismaalaisista yrityksistä koostuva joukko osallistui yritysvaltuuskuntamatkalle Abujaan. Lisäksi muita pienimuotoisia yritysvierailuja on järjestetty Suomesta Nigeriaan liittyen esimerkiksi telekommunikaatioon sekä ympäristöteknologiaan. Vuonna 2012 Nigerian silloinen kauppa- ja investointiministeri Olusegun Aganga teki vierailun Suomeen kahdenkymmenen nigerialaisyrittäjän kanssa. Vuonna 2010 allekirjoitetun energiasektoriin liittyvän yhteisymmärrysasiakirjan pohjalta tavoitteena on edistää pohjoismaisen ympäristöteknologian ja uusiutuvan energian teknologian vientiä ja investointeja Nigeriaan. (Vuojalainen 2017.)

Nigerian markkinat ovat suhteellisen tuntemattomat suurimmalle osalle suomalaisista yrityksistä. Siitä huolimatta Nigeria on yksi Afrikan houkuttelevimmista markkinoista johtuen maan koosta, väenstönkasvusta, luonnonvaroista sekä sijainnista. Joitakin lupaavia uudistuksia ollaan tehty Nigerian hallituksen johdosta aloilla, joissa suomalaiset ovat olleet perinteisesti osaavia. (Suomen Suurlähetystö, Abuja 2017.)

Nigeria on monitahoinen markkina-alue, jossa sitoutuminen ja pitkän aikavälin suunnittelu ovat tarpeen. Suomalaisyrittäjille on tärkeää saada tietoa taloudellisista riskeistä, päästä asianomaisten viranomaisten luo, ymmärtää Nigerian sääntelyjärjestelmää sekä löytää luotettavia kauppakumppaneita. Esimerkiksi Team Finland-verkosto voi auttaa näissä ongelmissa. (Suomen Suurlähetystö, Abuja 2017.)



### 4.3 Nigerian talous

Nigeriasta tuli Afrikan suurin talous vuonna 2014 ja sitä seuraavana vuonna sen BKT oli arviolta 1,1 miljardia dollaria. 1970-luvusta lähtien öljy on ollut Nigerian suurin tulonlähde. Viimeisen kymmenen vuoden aikana Nigerian talous on kasvanut maatalouden, televiestinnän sekä palvelualojen ansiosta. Talouden vahva kasvu ja monipuolistuminen eivät ole kuitenkaan merkittävästi vähentäneet köyhyyttä maassa: 62 prosenttia Nigerian yli 181 miljoonasta asukkaasta elää YK:n määrittelemässä äärimmäisen köyhyyden tilassa. Huolimatta huomattavista öljyvaroista Nigeriaa vaivaa edelleen infrastruktuurin puute, hitaus lainsäädännöllisissä uudistuksissa, rajoitukset kauppapolitiikassa, oikeusjärjestelmän hitaus ja tehottomuus, turvattomuus sekä laaja-alainen korruptio. Sääntelyrajoitukset ja turvallisuusriskit ovat rajoittaneet uusien öljyyn ja maakaasuun kohdistuvien investointien määrää ja vuodesta 2012 Nigerian öljyntuotanto onkin kutistunut vuosittain. (Central Intelligence Agency 2017.)

Vuonna 2016 Nigerian talous taantui lamaan ensimmäistä kertaa yli kahteen vuosikymmeneen seurauksena epä johdonmukaisesta talouspolitiikasta ja syveneivistä turvallisuusongelmista maan koillisosissa ja Nigerjoen suistoalueella (OECD 2017, 2). Maan turvallisuus, korruption torjunta sekä sosiaalihuollon parantaminen ovatkin maan nykyisen presidentin Muhammadu Buharin hallinnon suurimmat kehityspoliittiset haasteet. Lisäksi Nigerian nopean kaupungistumisen vuoksi Lagosin ja Kanon kaltaiset, väestömääräänsä nopeasti lisäävät suurkaupungit kärsivät lisääntyvästä työttömyydestä ja tuloerojen kasvusta. (African Development Bank Group 2017.)

Maailmanlaajuinen öljyhintojen lasku pudotti Nigerian BKT:n kasvua 3 prosenttia vuonna 2015, mistä johtuen valtion tulot laskivat. Presidentti Buhari perusti talousministereistä sekä useasta teknokraatista kootun kabinetin, jonka tarkoitus on puuttua Nigerian taloudellisiin ongelmiin. Yksityiset investoinnit ovat prioriteettiasemassa nykyisen hallituksen talouspolitiikassa ja niiden avulla pyritään yrittäjyyden ja teollistumisen

kautta edistämään talouden monimuotoistumista maatalous-, ja teollisuustuotannon sekä kaivostoiminnan sektoreilla. Taloudellisen monipuolistamisen keskeisenä tarkoituksena on vähentää Nigerian riippuvuutta öljykaupasta. Hallitus pyrkii myös kehittämään julkisen ja yksityisen sektorin yhteistyötä, mikä parantaisi infrastruktuuri- sekä maataloushankkeita. Nigerian keskipitkän aikavälin talousnäkymät ovat melko positiivisia, mikäli öljyn hinta elpyy ja öljyntuotanto vakautuu. (Central Intelligence Agency 2017; OECD 2017d, 2.)

Valuuttojen välisten arvosuhteiden laskemiseen käytettävällä ostovoimapariteettikurssilla muunnettuna Nigerian BKT oli vuonna 2015 1,108 miljardia dollaria mutta tippui vuonna 2016 1,089 miljardiin dollariin. BKT asukasta kohden oli vuonna 2015 puolestaan 6200 dollaria, mutta sekin tippui 5900 dollariin vuonna 2016. Vuonna 2014 BKT:n kasvu oli peräti 6,3 prosenttia mutta tippui 2,7 prosenttiin vuonna 2015. Vuonna 2016 BKT:n kasvu oli jo 1,5 prosenttia miinuksella, mutta vuodeksi 2017 ennustetaan jo sen lievää elpymistä. (Central Intelligence Agency 2017; OECD 2017d, 2.)

Nigerian valtion tuloista peräti kaksi kolmasosaa tulee öljykaupasta. Öljyn maailmanmarkkinahinnan tippuminen sekä Nigerjoen suistoalueen kapinallisryhmien syylistyminen öljyputkien ja öljynporaustornien räjäyttämiseen ovat viime vuosina heikentäneet maan öljytuloja. Kapinallisryhmien tavoitteena on päästä mukaan neuvottelemaan kansainvälisten öljy-yhtiöiden kanssa, jotta Nigerian kansa saisi tasapuolisemman osuuden öljytuloista, joista nyt hyöttyy eniten Nigerian rikas eliitti. Kapinalliset ovat uhanneet Nigerian hallintoa jopa koko öljytuotannon lamaannuttamisella, mikäli he eivät saa vaatimuksiaan läpi. (Teider 2016.)

Kapinallisten tuottama uhka tuo Buharin hallinnolle lisävaikeuksia tilanteessa, jossa talous ei ole muutenkaan kohentunut. Heikkoa tilannetta kuvastaa se, että maan valuutta naira jouduttiin devalvoimaan kesäkuussa 2016, jonka tuloksena se menetti arvostaan peräti kolmanneksen. Talouden kohentamiseksi Nigerian hallitus on laatinut vuosille 2017-2020

talouden elpymiseen ja kasvuun tähtäävän suunnitelman. Suunnitelma keskittyy viiteen pääalueeseen: makrotalouden vakauden parantamiseen, talouskasvuun ja talouden monimuotoistumiseen, kilpailukyvyyn parantamiseen sekä sosiaalisen osallisuuden, hallinnon ja turvallisuuden vahvistamiseen. (OECD 2017d, 2; Teider 2016.)

Maailman pankin vuoden 2017 Doing Business -raportissa Nigeria on rankattu 190 maan listalla sijalle 169. Vaatimaton sija kertoo siitä, että nigerialainen bisnes-ympäristö kärsii yhä sellaisista tekijöistä kuten heikot instituutiot, sääntöjen ja lakien heikko toimeenpano sekä korruptio. Vuonna 2016 Nigerian hallitus asettikin toimikunnan parantamaan tilannetta erilaisilla toimenpiteillä, jotka nopeuttavat esimerkiksi liiketoimintaproseduurien, maakauppojen sekä viisumihakemusten seurantaa. (OECD 2017d, 8.)

#### 4.4 Nigerian keskeiset talouden moottorit

Maatalous on Nigerian suurin yksittäinen talouden sektori ja sen osuus koko BKT:sta on peräti 40 prosenttia. Maan yli 80 miljoonaa hehtaaria kattava kokonaisviljelyala muodostaa 23 prosenttia koko Länsi-Afrikan viljelymaasta. Nigeriassa viljellyistä maataloustuotteista suosituimpia ovat palmuöljy, kaakao, sokeriruoko, riisi, pavut sekä hirssi. Jos Nigeria oppii käyttämään maataloutensa varat oikein, se voi johtaa huomattavaan elintason kasvuun. Maatalousalalla näkymät ovatkin valoisat, sillä väestön ja elintason kasvu ovat kasvattaneet elintarvikkeiden kysyntää. Lisäksi Nigerian hallitus on luonut yhdessä maatalousministeriön kanssa maatalousalaa tukevan ohjelman, jonka tarkoituksena on nostaa Nigerian maatalousalan kokonaisarvo 256 miljardiin dollariin vuoteen 2030 mennessä. Kyseisellä ohjelmalla hallitus yrittää vähentää paikallisten maatalousyrittäjien menestymismahdollisuuksia heikentävää elintarvikkeiden tuontia Nigeriaan. Tavoitteena on myös saada yksityinen sektori enemmän mukaan bisnekseen sekä hankkia lisää ulkomaisia investointeja maatalouteen. Tärkeää on myös pyrkiä parantamaan pienviljelijöiden oloja takaamalla heille asianmukainen tulotaso sekä

riittävä rahoitus. (Fin Intell 2013.)

Nigeria on vakiinnuttanut asemansa Afrikan suurimpana telekommunikaatiomarkkinana, jolla on 32 prosentin kasvuvauhti ja seitsemän prosentin osuus koko BKT:stä. Telealan vapauttaminen sekä lisääntyvä kilpailu ovat alentaneet hintoja ja laajentaneet valikoimia. Puhelinnumerojen siirrettävyys sekä 3G- ja 4G-lisenssien käyttöönotto ovat parantaneet myös maan telealaa. Nopeasti kohentuvat kännykkämarkkinat sekä puhelinoperaattorien kasvava kilpailu tulevat kasvattamaan matkapuhelinasiakkaiden määrää tulevaisuudessa. (Fin Intell 2013.)

Nigerian teollisuuden alalla riittää potentiaalia, mutta sitä ei olla vielä osattu käyttää oikein. Maa ei ole suurista energiavaroistaan huolimatta koskaan saavuttanut omavaraisuutta sähkötuotannossa. Paikallisten ja ulkomaalaisten valmistajien välillä on aina ollut epätervettä kilpailua, josta maan teollisuus ei ole hyötynyt. Teollisuustuotteiden kysynnän maassa odotetaan kuitenkin nousevan huomattavasti. Lisäksi noin 43 prosenttia nigerialaisista on nuoria, joten työvoimasta eri teollisuuden aloilla ei tule lähitulevaisuudessa olemaan pulaa. Vuonna 2010 Nigerialainen henkilö- ja linja-autojen valmistajayritys IVM (Innoson Vehicle Manufacturing Co. Ltd) rakensi maan ensimmäisen autotehtaan Kaakkois-Nigeriaa Nnewiin. IVM:n kaltaiset yritykset voisivat menestyä paremmin, jos Nigerian hallitus tukisi enemmän teollisuuden aloja. On syytä lisätä, että nykyinen hallitus on lanseerannut Nigerian teollistumissuunnitelman (Nigeria Industrial Revolution Plan), jonka toimeenpanon nopeuttaminen on asetettu etusijalle teollistumisen edistämiseksi. Suunnitelman tärkeimmät sektorit ovat kaivostoiminta, louhinta ja teollisuustuotanto. Teollisuustuotannon kohdalla kasvuun pyritään erityisesti sellaisissa tuoteryhmissä kuten ruoka, juomat ja tupakka, kankaat, vaate- ja nahkatuotteet, puutuotteet ja huonekalut sekä sementti ja lasi. (Mama 2016; OECD 2017d, 3, 13.)

Rahoitusalan osuus koko Nigerian BKT:sta on noin kolme prosenttia. Vain noin kahdellakymmenellä prosentilla nigerialaisista on pankkitili. Rahoituslaitoksilla on kuitenkin tärkeä rooli kasvun luomisessa ja

köyhyyden vähentämisessä. (My Financial Intelligence 2017.) Nigerian valtio pelasti pankit vuoden 2009 finanssikriisissä, mutta Nigerian pankkiala taistelee tällä hetkellä jo uuden finanssikriisin keskellä epäonnistuneen finassi- ja rahapolitiikan johdettua maan luottolamaan. Lisäksi nairan devalvointi sekä öljystä riippuvainen talous ovat tuoneet lisähaasteita nigerialaisille pankeille. (Bonorchis 2016.)

## 5 TUTKIMUSAINEISTO, TULKINTA JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa analysoidaan tutkimusaineisto eli haastattelut, tehdään johtopäätöksiä sekä arvioidaan tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti. Ensin esitellään haastateltavat sekä heidän edustamansa yritykset. Haastatteluja tehtiin vain neljä johtuen suomalaisyritysten vähäisestä määrästä Nigeriassa. Haastateltavat toimivat Nigerian kauppaa harjoittavissa suomalaisyrityksissä joko Nigeriassa tai Suomesta käsin. Tutkimuksen tavoitteena oli saada teoriaosion tueksi vastauksia ja mielipiteitä siitä, millaista tukea suomalaisyritykset tarvitsevat AFT-bisneksessä.

### 5.1 Haastateltavien ja yritysten esittely

Haastateltavat löydettiin Finpron avustuksella sekä hakukoneen avulla. Kaikki haastattelut tehtiin sähköpostitse. Haastateltavia onnistuttiin löytämään vain neljä johtuen suomalaisyritysten vähäisestä määrästä Nigeriassa. Seuraavassa taulukossa (TAULUKKO 1) esitellään haastateltavat järjestyksessä ensimmäisestä haastattelusta viimeiseen.

TAULUKKO 1. Haastateltavien esittely.

Haastateltavan nimi	Yrityksen nimi	Yrityksen toimiala	Haastateltavan toimenkuva
Vesa Korhonen	Nocart Oy	Energia-ala	Toimitusjohtaja
Olu Raheem	Finpro Oy	Vienninedistäminen	Kauppakomissaari
Mark Enroth	Mirka Oy	Hiomatekniikka	Aluemyyntipäällikkö
Abdullahi Lawal	Perkin Elmer, Finland Oy	Laboratorio- ja sairaanhoitovälineiden tukkukauppa	Myyntituen kordinaattori

Ensimmäinen haasteltava oli Nocart Oy:n toimitusjohtaja Vesa Korhonen. Nocart Oy on lahtelainen energiayhtiö, joka käyttää eri uusiutuvan

energian lähteitä tuottaakseen vihreää sähköä erilaisiin yksityisiin ja kaupallisiin tarpeisiin. Yrityksen tuotevalikoima sisältää muun muassa tehoelektroniikkaa ja voimalaitoshankkeita uusiutuvalle energiantuotannolle. Nocart Oy toimittaa myöskin sähköenergiaa tuottavia voimalaitoksia Afrikkaan. Vuonna 2016 Nocart Oy toimitti Nigeriaan yhden megawatin aurinko- ja biomassaenergialla toimivan voimalaitoksen. Nocart Oy on hyvä esimerkki siitä, miten suomalaiset yritykset voivat tukea Nigeriaa sen pyrkimyksissä saavuttaa omavaraisuus sähköntuotannossa. (Cleantech Invest 2017; Nocart 2017.)

Toisena haastateltiin Finpron kauppakomisaari Olu Rahemia. Hän työskentelee Finpron Nigerian toimistossa, joka vastaa myös Ghanaan, Kameruniin ja Senegaliin kohdistuvasta kaupasta. Finpro auttaa suomalaisia pk-yrityksiä kansainvälistymään esimerkiksi edistämällä vientiä. Finprolla on toimistoja ympäri maailman mukaan lukien toimisto Nigerian väkirikkaimmassa kaupungissa Lagosissa. Finpro hyödyttää Nigeriaa tuomalla maahan suomalaisia investointeja sekä yrityksiä ja niiden mukana lisää työpaikkoja. (Finpro 2017e.)

Kolmantena haastateltiin Mirka Oy:n aluemyyntipäällikkö Mark Enrothia. Mirka Oy on pohjanmaalainen perheyriys, jonka päämaja on Jepualla. Mirka Oy:n tehtävä osana KWH-yhtymää on valmistaa hiomatarvikkeita. Mirka Oy:n tuotevalikoimaan kuuluu hiomatuotteita sekä hiontajärjestelmiä. Enroth kertoi, että Nigerian kauppa hoidetaan Suomesta käsin. Nigeriaan myytäviä Mirkan tuotteita käytetään pääasiassa laivojen korjauksissa. Näin yritys tukee lähinnä Nigerian meriliikennelogistiikkaa ja sitä kautta maan vientiä. (Enroth 2017; KWH Group 2017; Mirka 2017.)

Viimeinen haastateltava oli PerkinElmer Finland Oy:n EMEA-alueen (Eurooppa, Lähi-Itä ja Afrikka) myynnin tuen kordinaattori Abdullahi Lawal, joka kertoi työskentelevänsä PerkinElmer Finland Oy:n terveydenhuoltotuotteiden osastolla Turussa. Lawal korosti, että hänen vastauksensa perustuivat hänen omiin näkemyksiinsä eivätkä yrityksen kantoihin. PerkinElmer Finland Oy on osa yhdysvaltaista monikansallista

ihmis- ja ympäristöterveyden alan yritystä PerkinElmeriä. PerkinElmer Finland Oy:n toimenkuva on luonnontieteellisessä tutkimuksessa, kliinisessä diagnostikaassa ja teollisuudessa käytettävien laitteiden, reagenssien sekä ohjelmistojen myynti ja markkinointi. PerkinElmer Finland Oy:lla ei ole toimistoa Nigeriassa, vaan kaupankäynti Nigeriaan tehdään joko paikallisen bisneskumppanin kautta tai Suomesta käsin. PerkinElmer Finland Oy vie Nigeriaan raskauden aikaan ja vastasyntyneisiin liittyviä tuotteita, joihin sisältyy mittausrakenteita sekä kulutushyödykkeitä. Siten yrityksen liiketoiminta tukee Nigeriaa kehitysmaalle hyvin tärkeällä osa-alueella eli sikiöiden ja imeväisikäisten terveydenhoidossa. (Lawal 2017; PerkinElmer 2017; PerkinElmer Finland 2017.)

## 5.2 Haastattelukysymykset

Haastattelussa esitettiin kolme kysymystä, joista jokaiseen piti vastata sekä alku- että toimintavaiheen osalta. Siten haastateltavat vastasivat yhteensä kuuteen kysymykseen. Kysymykset olivat seuraavat:

- 1: Mihin vaikeuksiin ja/tai haasteisiin olette törmännyt Nigeriassa?
2. Mitä tukea olette saaneet?
3. Miten teitä voitaisiin tukea lisää?

Finpron Olu Raheemille kaikki kysymykset muotoiltiin eri tavalla kuin muille haastateltaville. Tämä johtui siitä, että Finpro auttaa suomalaisyrityksiä kansainvälistymään eikä näin ollen vie mitään tuotteita Nigeriaan. Siten Raheemin kohdalla kysymykset kuuluivat:

1. Mihin vaikeuksiin/haasteisiin suomalaisyritykset ovat törmänneet Nigeriassa?
2. Millä tavalla Finpro tukee suomalaisia yrityksiä Nigeriassa?
3. Millä muilla tavoin suomalaisia yrityksiä voitaisiin tukea Nigeriassa?



### 5.2.1 Mihin vaikeuksiin/haasteisiin yritykset ovat törmänneet Nigeriassa?

Ensimmäisenä haastattelijoilta kysyttiin, mihin vaikeuksiin/haasteisiin he ovat törmänneet Nigeriassa. Tähän piti vasta sekä alku- että toimintavaiheen osalta. Finpron Olu Raheemille kysymys muotoiltiin, mihin vaikeuksiin/haasteisiin suomalaisyritykset ovat törmänneet Nigeriassa.

Kaikkien haastateltavien mielestä alkuvaiheessa oikeiden ihmisten löytäminen on elintärkeää Nigerian markkinoille pyrittäessä. Korhosen mukaan juuri oikeiden ihmisten ja kontaktien löytäminen on haastavinta. Lawal kertoi, että alkuvaiheessa tulisi löytää sopiva jakelija tai kumppani jakamaan lyhyen ja pitkän aikavälin haaveet ja kauppaintressit. Enroth viittasi myös oikeiden henkilöiden ja kohteiden löytämiseen. Hänen mukaansa yritys saa lisää näkyvyyttä, kun joku kehuu tuotteita Nigeriassa:

*Meillä on hyvä image, firmat ja henkilöt autoalalta tuntevat tuotteitamme osittain ja kiinnostus herää... (Enroth 2017.)*

Raheemin mukaan alkuvaiheessa jokaiselta yritykseltä vie aikaa tehdä itsestään tunnettu uusilla markkinoilla sekä löytää oikeat yhteistyökumppanit ja sidosryhmät. Hän kertoi lisäksi, että Nigeriassa on paljon byrokratiaa, joten perusasiat kuten yrityksen rekisteröiminen, pankkitilin avaaminen ja toimitilojen vuokraaminen voivat kestää kauan. Liiketoiminnan aloittamisesta Nigeriassa Raheem kertoi seuraavasti:

*Liiketoiminnan aloittaminen on monesti aika kallista esim. ennakoon maksettavat vuokra-ajat ovat aika pitkiä ja paikallinen rahoitus on suhteellisen kallista. Nigeriasta tiedetään liiketoiminta-ympäristönä suhteellisen vähän, joten oppiminen monesti vie aikaa. (Raheem 2017.)*

Voidaan siis todeta, että Nigerian markkinoille tähtääville suomalaisyrityksille on ratkaisevan tärkeää löytää luotettava paikallinen bisneskumppani.

Seuraavaksi haastateltavat vastasivat samaan kysymykseen toimintavaiheen osalta. Raheemin mukaan liiketoimintaympäristönä Nigeria saattaa muuttua suhteellisen nopeasti, joten suomalaisyritysten

pitää olla valmiita mukautumaan hyvin lyhyessä ajassa eri tilanteisiin. Lawal taas kertoi, että oli vaikeaa päästä alkuun, koska Nigeria joutui taloudelliseen taantumaan, mikä teki liiketoiminnan aloittamisesta haastavampaa. Korhosen mukaan rahoitusten saaminen on hankalaa:

*...Asiakkailla on kova tarve energiaratkaisuille mutta rahoitukset ovat ongelma. Erityisesti nairan romahduksen jälkeen, esim. Nocartilla meni yksi kauppa sivuun, kun asiakkaan ostovoimasta mureni 40% yhden yön aikana. (Korhonen 2017.)*

Enroth kertoi, että tuotteiden sertifiointi sekä toimituksiin vaadittavat dokumentit tuovat lisää haasteita. Johtopäätöksenä voidaankin sanoa, että Nigerian epävakaa taloudellinen ja poliittinen ilmapiiri pakottavat suomalaisyritykset mukautumaan maan nopeasti muuttuvaan liiketoimintaympäristöön.

#### 5.2.2 Mitä tukea yritykset ovat saaneet?

Toiseksi kysyttiin, mitä tukea haastateltavien yritykset ovat saaneet. Tähän piti myös vastata alku- sekä toimintavaiheen osalta. Finpron Olu Raheemille kysymys muotoiltiin, millä tavalla Finpro tukee suomalaisyrityksiä Nigeriassa.

Korhonen kertoi yksiselitteisesti, ettei Nocart ole saanut mitään tukea alku- eikä toimintavaiheessa. Enroth vastasi myös, ettei Mirka Oy ole saanut tukea, mutta sillä on ollut yhteistyötä Tekesin kanssa.

*Jos Afrikan organisaatio suurenee, niin voidaan anoa [tukea]. (Korhonen 2017.)*

Korhonen lisäsi myös, että Suomella on hyvä maine Nigeriassa laadukkaiden tuotteiden tuojana, josta iso kiitos kuuluu hissivalmistaja KONEelle sekä Nokialle.

Raheem kertoi Finpron tarjoavan neuvontapalveluja Nigeriaan pyrkiville suomalaisyrityksille sekä pyrkivän nopeuttamaan niiden pääsyä maan markkinoille:

*...Tarjoamme myös omaa vuosien aikana kehittyntä paikallista verkostoa yritysten käyttöön ja yhteistyössä suurlähetystön kanssa myös arvovaltapalveluja. Etsimme myös aktiivisesti yrityksille eri sektoreilla liiketoimintamahdollisuuksia sekä myyntidiilejä. (Raheem 2017.)*

Lawal kertoi Finpron tukeneen alkuvaiheessa PerkinElmer Finlandia:

*Yhdessä Finnpron kanssa seuloimme läpi monia mahdollisia paikallisia kumppaneita, sekä tunnistimme sopivan jakelijan käyttäen konsulttia, joka teki yksityisen selvityksen näistä potentiaalisista yrityksistä. (Lawal 2017.)*

Raheemin mukaan Finpro auttaa toimintavaiheessa Nigeriassa olevia suomalaisyrityksiä ratkomaan erilaisia liiketoiminnassa esiintyviä ongelmia sekä haasteita esimerkiksi liittyen verotukseen, tulleihin ja uuden liikekumppanin löytämiseen. Lawal mainitsi, ettei PerkinElmer Finland saanut paljoa tukea toimintavaiheessa:

*Ainoa saatu tuki oli saada oikeat tiedot Nigerian taloudesta ja poliittisesta ilmapiiristä nähdäksemme, onko yrityksellämme ja kumppanuudellamme mahdollisuus menestyä maassa. (Lawal 2017.)*

Voidaan siis todeta, että suomalaisyrityksillä on hyvä maine Nigeriassa, mutta taloudellisen tuen saaminen ei ole helppoa. Erityisesti alkuvaiheessa, kun yritys ei ole vielä tunnettu, riskienjakajien löytäminen on haastavampaa. Yrityksen kerätessä mainetta Nigerian markkinoilla myös rahoittajien sekä muiden tukijoiden löytäminen helpottuu.

### 5.2.3 Miten yrityksiä voitaisiin tukea lisää?

Viimeisenä haastateltavilta kysyttiin, miten heidän yrityksiään voitaisiin tukea lisää. Kysymys jaettiin alku- ja toimintavaiheeseen aikaisempien kysymysten tapaan. Finpron Olu Raheemin kohdalla kysymys muotoiltiin, miten yrityksiä voitaisiin muuten tukea lisää. Kuten aiemmin tässä opinnäytetyössä on kerrottu, Finpro on enemmän tuenantaja kuin tuensaaja.

Lawalin sekä Enrothin mielestä Suomessa asuvien nigerialaisten tietämystä olisi hyvä osata hyödyntää alkuvaiheessa. Lawal kertoi asiasta seuraavasti:

*...Monet nigerialaiset kouluttautuvat ja asuvat Suomessa. Monet ovat myös työskennelleet Nigeriassa sekä ovat valmiita työskentelemään myöskin suomalaisissa yrityksissä kotimaassaan. He voisivat olla suomalaisten yritysten menestyksen avain tavoiteltaessa jalansijaa Nigerian markkinoilla. (Lawal 2017.)*

Enroth lisäsi, että nigerialainen henkilö olisi helpompi kouluttaa Suomesta käsin. Korhonen mainitsi, ettei Afrikassa ei ole montaakaan suomalaista kasvuyritystä. Hänen mielestä yritysten alkuvaiheen riskejä pitäisi pystyä vähentämään sekä löytää kokonaan uusia tapoja ja malleja tukea yrityksiä kehittyvillä markkinoilla.

*...Rahoituksien osalta se vaatisi sen, että yritysten alkuvaiheen riskiä pystyttäisiin pienentämään jotenkin. Tällä en tarkoita, että kaikille startupeille pitäisi jakaa ilmaista rahaa, vaan sitä, että uskottavuuden jo saavuttaneita yrityksiä tuettaisiin ottamalla osa riskistä pois... (Korhonen 2017.)*

Myös Raheemin mukaan suomalaisia rahoituskanavia voitaisiin kehittää siten, että ne sopisivat paremmin myöskin kansainvälistymisen alkuvaiheessa oleville yrityksille.

Korhosen mukaan toimintavaiheen tuki voisi olla sitä, että jokin ulkopuolinen taho Suomessa ottaisi enemmän vastuuta rahoituksesta sekä projektien rakentamisesta. Korhonen lisäsi kokevansa ongelmallisena, jos hankkeen rahoituksen kokoaja on Suomen ulkopuolelta:

*...Suomalaiset yritykset ovat usein myöhässä hankkeissa juuri siitä syystä, että jos hankkeen rahoituksen kokoaja on Suomen ulkopuolelta, hyvin usein heillä on omat mieltymyksensä teknologiatoimittajille ja ne eivät useinkaan ole suomalaisia pienyrityksiä. (Korhonen 2017.)*

Raheem mainitsi, että olisi hyvä löytää lisää tapoja tukea yritysten keskinäistä yhteistyötä. Enrothin mukaan tukea taas tarvitaan erityisesti

lisämiehistön palkkaamiseen. Lawal kertoi, että Nigeriassa on aukko infrastruktuurissa. Hänen mielestään olisi hyvä, jos Suomen hallitus voisi tukea yrityksiä tai Nigerian hallitusta. Energia-alasta Lawal kertoi seuraavasti:

*... Erityisesti energia-alalla suomalaisten ei tarvitse antaa apua Nigerian hallitukselle, vaan pikemminkin olla kumppanina hallituksen hankkeissa, jotka tuottavat ja toimittavat sähköä maassa. Tämä voi myös toimia toisena liiketoimintamahdollisuutena suomalaisille energiayhtiöille, joka puolestaan on arvokasta tukea näille liiketoimille.  
(Lawal 2017.)*

Voidaan siis todeta, että alkuvaiheeseen liittyvien riskien vähentäminen sekä Suomessa asuvan nigerialaisyhteisön tiedon hyödyntäminen ovat tärkeimpiä tekijöitä Nigerian markkinoille tähtääville suomalaisyrityksille. Toimintavaiheessa yritykset tarvitsevat myös rahoituksellista tukea esimerkiksi lisämiehistön palkkaamiseen. Yritysten keskinäisen yhteistyön helpottaminen voisi omalta osaltaan auttaa suomalais- ja nigerialaisyrityksiä löytämään toisensa. Tässä asiassa maiden hallitusten onnistuneella vuorovaikutuksella voisi olla keskeinen rooli.

#### 5.2.4 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa opinnäytetyön pätevyyttä ja luotettavuutta arvioidaan reliabiliteetin ja validiteetin käsitteillä. Reliabiliteetille ominaista on analyysin johdonmukaisuus sekä mittaustulosten toistettavuus, kun taas validiteetti määrittää tutkimuksen analyysimittareiden pätevyyden ja vastaa kysymykseen, onko tutkimus ylipäätään pätevä. Tutkimus voi periaattessa olla reliaabeli eli luotettava, vaikkei se olisi validi eli pätevä. Tutkimus on validi, kun siitä saatu tieto ei ole ristiriidassa vallalla olevan teorian kanssa. Parhaassa tapauksessa tutkimus voi jopa parantaa tai tarkentaa vallalla olevaa teoriaa ja olla samalla validi.

(Virtuaaliammattikorkeakoulu 2017b; Virtuaaliammattikorkeakoulu 2017c.)

Reliabiliteetti ja validiteetti käsitteet syntyivät kvantitatiivisesta tutkimuksesta varten. Näin ollen ne voivat olla ristiriidassa kvalitatiivisen tutkimuksen tarpeiden kanssa. Kuitenkin näitä käsitteitä voidaan soveltaa tietyin osin

kvalitatiivisessakin tutkimuksessa, jossa olennaista on arvioida sen uskottavuus ja luotettavuus. Tärkeintä on, ettei kvalitatiivisen tutkimuksen tulokset ole sattumanvaraisia. Käytettyjen menetelmien on tarkoitus tutkia juuri sitä, mitä tutkimuksessa on tarkoitus tutkia. Yksi keino arvioida kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta on tarkastella tulosten yleistettävyyttä ja siirrettävyyttä muihin kohteisiin ja tilanteisiin. Tällöin tutkimuksen luotettavuudesta saadaan varmempi tieto. (Jyväskylän yliopiston Koppa 2017a; Jyväskylän yliopiston Koppa 2017b.)

Tämän tutkimuksen suhteen voidaan todeta, että haastateltavien vastauksissa oli paljon yhteneväisyyksiä, mikä lisää tutkimuksen validiteettia. Toki erojakin löytyi vastausten välillä, joka taas lisää tutkimuksen arvoa, koska tilanteet Nigerian markkinoilla voivat muuttua nopeasti. Haastatellut työskentelivät Nigerian markkinoilla toimivissa suomalaisyrityksissä joko Nigeriassa tai Suomesta käsin. Täten heidän asiantuntemustaan aiheesta voidaan pitää hyvänä. Haastattelut täydensivät teoriaosuutta tuoreella tiedolla sekä tuottivat uusia näkökulmia siitä, miten suomalaisyritykset voivat kehittää Nigeriaa liiketoiminnallaan.

Sähköpostitse tehdyt haastattelut lisäsivät tutkimuksen luotettavuutta eli reliabiliteettia, joskin haastateltavien vähäinen määrä on sitä heikentävä tekijä. Suuremmalla haastateltavien määrällä oltaisiin saatu monipuolisemmat tulokset sekä enemmän eroavaisuuksia haastateltavien välille. Suomalaisyritysten vähäisen määrän vuoksi Nigeriaa voidaan pitää suhteellisen vaativana kohdemaana tämän tyyppiselle tutkimukselle. Haastateltavien suuremman määrän lisäämiseksi olisi pitänyt esimerkiksi tehdä tutkimus suomalaisyrityksistä koko ECOWAS-alueella. Nigerian taloudellinen ja poliittinen tilanne ei ole vakaa, joten muutaman vuoden päästä tämän tutkimuksen tulokset voisivat näyttää hyvin erilaisilta.

## 6 YHTEENVETO

Tässä luvussa käydään tiivistetysti läpi yksityiseen sektoriin kohdistuvan kehitysyhteistyön liiketoimintamalleja sekä kauppaa tukevaa kehitysyhteistyötä (Aid for Trade) ja pyritään erilaisten kehitysideoiden avulla vastaamaan kysymykseen siitä, millaista tukea suomalaisyritykset tarvitsevat AFT-bisneksessä. Luvun päättää SWOT-analyysi Nigerian markkinoista.

Tulevaisuudessa yksityiseen sektoriin kohdistuva kehitysyhteistyö voi ainakin osittain korvata nykymuotoisen kehitysavun. Yritysten ja kaupankäynnin tukeminen voisi omalta osaltaan parantaa kehitysmaiden liiketoimintaympäristöä. Ongelmana on kova kilpailu kehitysyhteistyön vähenemistä varoista, joita on viime vuosina käytetty yhä enenevässä määrin muun muassa pakolaiskriisin kustannuksiin. Kilpailukykyisellä paikallisella yksityisellä sektorilla on keskeinen rooli köyhyyden vähentämisessä kehitysmaissa. Samalla yksityiseen sektoriin kohdistuvan kehitysyhteistyön on tarkoitus hyödyttää sekä kehittyneitä- että kehitysmaita. Tämä kaksipuolinen tuki voidaan järjestää esimerkiksi käyttämällä julkista rahoitusta jakamaan riskit yritysten kanssa tai tarjoamalla pitkän aikavälin rahoitusta haastaville markkinoille, joille on vaikea saada kaupallista rahoitusta.

Yksityiseen sektoriin kohdistuvalla kehitysyhteistyöllä on monia eri liiketoimintamalleja Suomessa. Team Finland -verkosto pyrkii edistämään Suomen ja suomalaisten yritysten liiketoimintaa maailmalla kokoamalla yhteen yritysten kansainvälistymisen, Suomeen suuntautuvat ulkomaiset investoinnit, valtionrahoitteiset toimijat ja niiden tarjoamat työkalut. Ulkoasianministeriön ja Tekesin yhteinen kehitysmaihin suuntautuva, innovaatio- ja liiketoimintaa edistävä BEAM-ohjelma tarjoaa yrityksille apua niiden pyrkiessä innovaatioiden avulla ratkaisemaan maailman kehityshaasteita tavoitteenaan samalla tehdä kyseisestä toiminnasta menestyksekkästä ja kestävästä liiketoimintaa. Osana Team Finland-verkostoa Suomen valtion vienninedistämisyhtiö Finpro auttaa suomalaisyrityksiä kansainvälistymisen eri vaiheissa sekä tarjoaa

maksuttomia palveluita kansainvälistymiseen. Suomalainen kehitysrahoitusyhtiö Finnfund tarjoaa pitkäaikaisia riskirahoituksia yksityisille hankkeille kehitysmaissa. Finnfundin rahoittama ja ulkoasianministeriön hallinnoima Finnpartnership-ohjelma tarjoaa liiketoimintaa kehitysmaissa harjoittaville suomalaisyrityksille liikekumppanuusohjelman, jonka tarkoitus on antaa ilmaisia neuvontapalveluja sekä taloudellista tukea hankkeisiin niiden suunnittelu- ja kehitysvaiheessa. Lisäksi valtion omistama erityisrahoittaja Finnvera tarjoaa ulkomaiden markkinoille tähtääville yrityksille lainoja, takauksia ja vientitakuita. Ulkoasiainministeriö tarjoaa myös näille yrityksille Finnveran takaamaa julkisen sektorin investointitukea, jota myönnetään lainan ja lahjamuotoisen avun yhdistävänä sekaluottona.

Kauppaa tukeva kehitysyhteistyö eli Aid for Trade on yksityisen sektoriin kohdistuvaan kehitysyhteistyyöhön verrattava termi. AFT on taloudellista apua, jonka tarkoitus on laajentaa kehitysmaiden liiketoimintaympäristöä sekä auttaa kehitysmaita integroitumaan maailmantalouteen. Tarkoitus on kohdentaa nykyisiä kehitysapuvaroja yhä enemmän kaupankäyntiin ja yritysten tukemiseen. AFT ei ole vielä kovinkaan tunnettu ympäri maailmaa, mutta sitä voidaan pitää tulevaisuuden kehitysyhteistyön rahoitusmallina. Kehitysapua on kritisoitu paljon kehitysmaita passivoivaksi tueksi. AFT voisikin olla tukena aktivoimampaa, koska sen tarkoitus on parantaa kehitysmaiden liiketoimintarakenteita ja saada kehittyvien maiden yrityksiä yhä enemmän kehitysmaiden markkinoille. AFT:n tarkoitus kehitysmaissa on myös alentaa kaupankäynnin kustannuksia, rakentaa suotuisia infrastruktuureja taloudelle, kehittää julkisen sektorin valmiuksia, tarjota rahoitusta kaupankäyntiin sekä tehdä markkina-analyyskejä ja viennin edistämishajelmia.

Tässä opinnäytetyössä on tarkasteltu erityisesti Nigerian markkinoita suomalaisten yritysten näkökulmasta. Mitä tulee Afrikkaan, Etelä-Afrikka on toistaiseksi Suomen tärkein kauppakumppani alueella. Nigeriasta on kuitenkin tullut maanosansa suurin talous, joten tilanne kauppakumppanien suhteen voi lähivuosikymmeninä muuttua ja Suomen kannattaa olla tilanteessa hereillä. Tätä opinnäytetyötä varten kerätty



haastattelumateriaali tarjoaa Nigerian kauppaa harjoittavissa suomalaisyrityksissä työskentelevien henkilöiden näkemyksiä siitä, miten maan markkinoilla pitäisi toimia Nigerian markkinapotentiaalin hyödyntämiseksi. Johtopäätöksenä voidaankin sanoa, että Nigerian markkinat vaativat suomalaisyritystä sitoutumista ja pitkän aikavälin suunnittelua. Lisäksi Nigerian markkinoille tähtääville suomalaisyrityksille tärkeimpiä tekijöitä menestymisessä ovat tieto taloudellisista riskeistä, asianomaisten viranomaisten luo pääseminen, Nigerian sääntelyjärjestelmän ymmärtäminen sekä luotettavien kauppakumppaneiden löytäminen. Haastateltaviksi tavoitettujen suomalaisten yritysten Nigerian kauppaa tuntevien henkilöiden vähäinen määrä kertoo siitä, että Nigeriassa ei toimi kovin montaa suomalaisyritystä. Maassa kuitenkin riittää kasvupotentiaalia sekä mahdollisuuksia suomalaisten laatutuotteiden menestymiselle. Nigeria on esimerkiksi Afrikan suurin telekommunikaatiomarkkina-alue ja sen koko, väestönkasvu, luonnonvarat sekä sijanti tekevät siitä yhden maanosan houkuttelevimmista markkinoista.

Tässä tutkimuksessa kävi myös ilmi, että Nigerian markkinoille pyrkivien suomalaisyritysten tulisi löytää luotettava paikallinen bisneskumppani, jonka lisäksi maan bisneskulttuurin oppimiseen on varattava aikaa. Nigeria liiketoimintaympäristönä voi muuttua hyvinkin nopeasti johtuen maan epävakaasta taloudellisesta ja poliittisesta tilanteesta, joten suomalaisyritysten tulee olla valmiita mukautumaan muutoksiin. Suomalaisyrityksillä on Nigeriassa melko hyvä maine, mutta riskien jakajien löytäminen erityisesti pk-yrityksille on vaikeaa. Tukea tarvitaan erityisesti lisämiehistön palkkaamiseen sekä yritysten keskinäisen yhteistyön helpottamiseen. Haastatteluissa kävi myös ilmi, että Suomessa asuvan nigerialaisyhteisön tietotaitoa ja ammattiosaamista voisi hyödyntää tulevaisuudessa enemmän. Lisäksi monet nigerialaiset ovat valmiita työskentelemään suomalaisyrityksessä kotimaassaan.

Alla olevassa, tämän opinnäytetyön teoria- ja haastatteluosiosta kerätyn materiaalin pohjalta laaditussa SWOT-analyysitaulukossa (TAULUKKO 2) on lopuksi koottu yhteen suomalaisyritysten mahdollisuuksia, uhkia,

vahvuuksia ja heikkouksia Nigerian markkinoilla.

TAULUKKO 2. SWOT-analyysi Nigerian markkinoista

<b>Mahdollisuudet</b>	<b>Vahvuudet</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suuret ja nopeasti kasvavat markkinat</li> <li>-Maatalouden kasvu</li> <li>-Potentiaalia teollisuuden alalla</li> <li>-Suuret energia- ja öljyvarat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Afrikan väkirikkain maa sekä maanosan suurin talous</li> <li>-Afrikan suurin telekommunikaatiomarkkina-alue</li> <li>-Suomalaisten tuotteiden (esimerkiksi koneiden ja paperituotteiden) laatu</li> <li>-Englanninkielinen maa</li> </ul>
<b>Uhat</b>	<b>Heikkoudet</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Laaja-alainen korruptio</li> <li>-Öljyntuotannon supistuminen</li> <li>-Nairan arvon heikentyminen</li> <li>- Terroristijärjestö Boko Haram ja Nigerjoen suistoalueen kapinallisryhmät</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Infrastruktuurin puute ja korkea köyhyysaste</li> <li>-Oikeusjärjestelmän hitaus ja tehottomuus</li> <li>-Säätelyrajoitukset</li> <li>- Taloudellisen ja poliittisen kehityksen ennakoimattomuus</li> </ul>

Kuten taulukosta käy ilmi, Nigeria ei ole helppo kaupan kohdema, mutta toisaalta sieltä löytyy myös paljon kasvumahdollisuuksia. Kaupanteon menestymistä vaikeuttaa myös Nigerian talouden kehityksen ennakoimattomuus. Maa on kuitenkin Afrikan suurin talous ja telekommunikaatiomarkkina-alue ja sen markkinat kasvavat edelleen nopeasti. Myös kasvavan maataloussektorin ja teollisuuden alalla on

paljon potentiaalia ja oikein hyödynnettynä suuret öljy- ja energiavarat voivat nostaa maan taloutta. Lisäksi suomalaisten yritysten menestymistä Nigeriassa edesauttaa suomalaisten tuotteiden korkea laatu sekä maan englanninkielisyys, mikä helpottaa osapuolten välistä kommunikointia. Laaja-alainen korruptio, nairan arvon heikentyminen, öljyntuotannon supistuminen, infrastruktuurin puute, oikeisjärjestelmän hitaus ja tehottomuus sekä sääntelyrajoitukset tuovat kuitenkin Nigerian markkinoille hamuaville suomalaisyrityksille paljon haasteita. Lisäksi maan poliittinen epävakaus ja etenkin sellaiset yleistä järjestystä heikentävät toimijat kuten terroristijärjestö Boko Haram ja Nigerjoen suistoalueen kapinallisryhmät muodostavat turvallisuushan Nigeriassa toimiville ulkomaisille yrityksille.

Kuten aiemmin on käynyt ilmi, tämä opinnäytetyön teemoista on ollut haastavaa löytää tutkimuskirjallisuutta. Tutkimuksen niukkuus antaisikin aiheita jatkotutkimukselle. Esimerkiksi tätä tutkimusta varten kerätty Nigeriaa koskeva aineisto tarjoaisi hyvän vertailukohdan tutkimukselle suomalaisten yritysten toiminnasta muissa ECOWAS-maissa ja Afrikassa laajemminkin. Samoin olisi tarvetta Aid for Trade -bisneksen kartoitukseen muissa Afrikan maissa. Mitä tulee Nigeriaan, suomalaisten yritysten toiminnan lisäksi olisi myös kiinnostavaa saada tietoa Nigeriassa toiminimellä kauppaa tekevien suomalaisten yksityishenkilöiden haasteista maan markkinoilla.

## LÄHTEET

African Development Bank Group. 2016. Nigeria Economic Outlook [viitattu 2.3.2017]. Saatavissa: <https://www.afdb.org/en/countries/west-africa/nigeria/nigeria-economic-outlook/>

Asian Development Bank. 2017. Trade Finance Program [viitattu 20.3.2017]. Saatavissa: <https://www.adb.org/site/trade-finance-program>

BBC News. 2017. Nigeria country profile [viitattu 20.2.2017]. Saatavissa: <http://www.bbc.com/news/world-africa-13949550>

Bonorchis, R. 2016. Nigeria's Banking Industry Seen in "Full-Blown" Credit Crisis. Bloomberg [viitattu 16.3.2017]. Saatavissa: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-10/nigerian-banking-industry-seen-in-full-blown-financial-crisis>

Central Intelligence Agency. 2017. Nigeria [viitattu 1.3.2017]. Saatavissa: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ni.html>

Cleantech Invest. 2017. Nocartille läpimurtotilaukset – 12,9 MEUR toimitusopimukset hajautetun energian voimalaitostoimituksista Afrikkaan [viitattu 9.10.2017]. Saatavissa: <http://www.cleantechinvest.com/uutiset/category/4/nocartille-laepimurtotilaukset-129-meur-toimitusopimukset-hajautetun-energ>

ECOWAS-talousyhteisön maat. 2015. KUVA 1 [viitattu 28.11.2017]. Saatavissa: <http://inafrica24.com/modernity/ecowas-outlook-2015-gdp-growth-projected-7/>

European Commission. 2015. Aid for Trade [viitattu 22.3.2017] Saatavissa: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/aid-for-trade/>

FinIntel. 2013. Sectoral Analysis of Nigeria's Economy [viitattu 10.3.2017]. Saatavissa: <http://www.myfinancialintelligence.com/banking-and-finance/sectoral-analysis-nigeria%E2%80%99s-economy>

Finnfund. 2016a. Finnfund Lyhyesti [viitattu 22.10.2016]. Saatavissa:  
[http://www.finnfund.fi/yritys/fi\\_FI/brief/Finnfund](http://www.finnfund.fi/yritys/fi_FI/brief/Finnfund)

Finnfund. 2016b. Rahoitusinstrumentit [viitattu 22.10.2016] Saatavissa:  
[http://www.finnfund.fi/tuotteet\\_ja\\_palvelut/fi\\_FI/rahoitusinstrumentit/](http://www.finnfund.fi/tuotteet_ja_palvelut/fi_FI/rahoitusinstrumentit/)

Finnfund. 2016c. Toimintastrategia [viitattu 22.10.2016]. Saatavissa:  
[http://www.finnfund.fi/yritys/toimintastrategia/fi\\_FI/strategy/](http://www.finnfund.fi/yritys/toimintastrategia/fi_FI/strategy/)

Finnpartnership. 2016a. Finnpartnership [viitattu 25.10.2016]. Saatavissa:  
<http://www.finnpartnership.fi/www/fi/finnpartnership/index.php>

Finnpartnership. 2016b. Hankkeiden arviointiperusteet [viitattu 25.10.2016].  
Saatavissa:  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business\\_partnership\\_support/project\\_assessment\\_criteria/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business_partnership_support/project_assessment_criteria/index.php)

Finnpartnership. 2016c. Kehitysmatietopankki [viitattu 25.10.2016].  
Saatavissa:  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/advisory\\_services/developing\\_country\\_database/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/advisory_services/developing_country_database/index.php)

Finnpartnership. 2016d. Kehitysmatuonti [viitattu 25.10.2016].  
Saatavissa:  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/exporting\\_to\\_finland/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/exporting_to_finland/index.php)

Finnpartnership. 2016e. Liikekumppanuustuki [viitattu 25.10.2016].  
Saatavissa:  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business\\_partnership\\_support/index.p  
hp](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business_partnership_support/index.php)

Finnpartnership. 2016f. Matchmaking [viitattu 25.10.2016]. Saatavissa:  
<http://www.finnpartnership.fi/www/fi/matchmaking/index.php>

Finnpartnership. 2016g. Neuvonta eri hankevaiheissa [viitattu 25.10.2016].  
Saatavissa:

[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/advisory\\_services/advisory\\_different\\_phases/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/advisory_services/advisory_different_phases/index.php)

Finnpartnership. 2016h. Tehtävät ja palvelut [viitattu 25.10.2016].

Saatavissa:

<http://www.finnpartnership.fi/www/fi/finnpartnership/tehtavat.php>

Finnvera. 2016a. Finnvera Lyhyesti [viitattu 15.11.2016]. Saatavissa:

<https://www.finnvera.fi/Finnvera/Finnvera-lyhyesti/Finnvera-Esittely#avainluvut>

Finnvera. 2016b. Strategia [viitattu 15.11.2016]. Saatavissa:

<https://www.finnvera.fi/Finnvera/Finnvera-lyhyesti/Finnvera-Strategia>

Finpro. 2016a. Export Finland [viitattu 21.10.2016]. Saatavissa:

<http://www.finpro.fi/palvelut/kansainvalistaminen>

Finpro. 2016b. Finpro - Kasvua Suomeen [viitattu 21.10.2016].

Saatavissa: <https://www.finpro.fi/palvelut>

Finpro. 2016c. Finpro Team Finlandissa [viitattu 21.10.2016]. Saatavissa:

<https://www.finpro.fi/verkostot/finpro-team-finlandissa>

Finpro. 2016d. Historia [viitattu 22.10.2016]. Saatavissa:

<http://www.finpro.fi/verkostot/finpron-historia>

Finpro. 2017e. Nigeria [viitattu 9.10.2017]. Saatavissa:

<http://www.finpro.fi/yhteystiedot/nigeria>

Globalis. 2015. Nigeria [viitattu 21.2.2017]. Saatavissa:

<http://www.globalis.fi/Maat/Nigeria>

Gronow, T. 2016. Private sector development: Strengthening the role of the private sector in the European development policy. Ulkopoliittinen Instituutti [viitattu 18.10.2016]. Saatavissa:

[http://www.fiia.fi/fi/publication/560/private\\_sector\\_development/](http://www.fiia.fi/fi/publication/560/private_sector_development/)

Gyimah-Brempong, K., Johnson, M. & Takeshima, H. 2016. The Nigerian Rice Economy. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Husu, M. 2012. Adaptation of Marketing Mix of Finnish Biomass Power Suppliers for Nigerian Markets. Seinäjoen ammattikorkeakoulu [viitattu 28.11.2017]. Saatavissa: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201202222386>

History World. 2017. History of Nigeria [viitattu 25.2.2017]. Saatavissa: <http://www.historyworld.net/wrldhis/PlainTextHistories.asp?historyid=ad41>

Hiusjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2008. Tutkija ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

Jyväskylän yliopiston Koppa. 2017a. Haastattelut [viitattu 3.10.2017]. Saatavissa: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/aineistonhankintamenetelmat/haastattelut>

Jyväskylän yliopiston Koppa. 2017b. Tutkimuksen toteuttaminen [viitattu 3.10.2017]. Saatavissa: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/tutkimusprosessi/tutkimuksen-toteuttaminen>

KvaliMOTV. 2017a. Mitä laadullinen tutkimus on: lyhyt oppimäärä [viitattu 2.10.2017]. Saatavissa: [http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L1\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L1_2.html)

KvaliMOTV. 2017b. Strukturoitu ja puolistrukturoitu haastattelu [viitattu 3.10.2017]. Saatavissa: [http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_3.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_3.html)

KWH Group. 2017. KWH-yhtymä [viitattu 10.10.2017] Saatavissa: <http://www.kwhgroup.com/etusivu/fi>

Lehti, T. 2016. Kansainvälinen ja suomalainen kehitysyhteistyö sekä niiden liiketoimintamallit. Turun ammattikorkeakoulu [viitattu 28.11.2017]. Saatavissa: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2016060712231>

Mama, C. 2016. The Future of Nigeria's manufacturing. New African Magazine [viitattu 11.3.2017]. Saatavissa: <http://newafricanmagazine.com/future-nigerias-manufacturing-2/>

Mirka Oy. 2017. Mirka lyhyesti [viitattu 10.10.2017]. Saatavissa: <https://www.mirka.com/fi/fi/-Top-Menu-/Mirkasta/#/Yhtio>

Nigerian kartta. 2007. KUVA 2 [viitattu 28.11.2017]. Saatavissa: [https://geographic.org/maps/nigeria\\_maps.html](https://geographic.org/maps/nigeria_maps.html)

Nocart. 2017. We see things cleantechnically [viitattu 9.10.2017]. Saatavissa: <http://nocart.com/>

OECD. 2011a. Trade for Growth and Poverty Reduction: How Aid for Trade Can Help, The Development Dimension. Paris: OECD Publishing. Saatavissa: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264098978-en>

OECD. 2013b. Aid for Trade in Action. Paris: OECD Publishing. Saatavissa: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264201453-en>

OECD. 2014c. Regional Perspectives on Aid for Trade, The Development Dimension. Paris: OECD Publishing. Saatavissa: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264216037-en>

OECD. 2017d. Nigeria. Paris: OECD Publishing. Saatavissa: <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/country-notes/nigeria>

Omoseyeki, A. 2013. MARKET OPPORTUNITIES FOR WATER TREATMENT CHEMICALS IN THE NIGERIA MARKET, CASE: Kemira. Vaasan ammattikorkeakoulu viitattu [28.11.2017]

PerkinElmer. 2017. About us [viitattu 11.10.2017]. Saatavissa: <http://www.perkinelmer.com/corporate/company/about-us/index.html>



PerkinElmer Finland Oy. 2017. PerkinElmer Finland Oy [viitattu 11.10.2017]. Saatavissa: <http://www.perkinelmerfinland.fi/>

Suomen Suurlähetystö, Abuja. 2017. Team Finland in Nigeria [viitattu 4.2.2017]. Saatavissa: <http://www.finlandnigeria.org/public/default.aspx?nodeid=46646&contentlanguage=2&culture=en-US>

Team Finland. 2016a. Finland Promotion Board [viitattu 19.10.2016]. Saatavissa: <http://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti/finland-promotion-board>

Team Finland. 2016b. Historia [viitattu 19.10.2016]. Saatavissa: <http://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti/historia>

Team Finland. 2016c. Invest in Finland [viitattu 19.10.2016]. Saatavissa: <http://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti/invest-in-finland>

Team Finland. 2016c. Team Finland lyhyesti [viitattu 19.10.2016]. Saatavissa: <http://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti>

Team Finland. 2016e. Verkosto [viitattu 19.10.2016]. Saatavissa: <http://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti/verkosto>

Teider, H. 2016. Nigerian öljyalueilla levotonta – öljytyötekijöitä kaapattiin. Yle Uutiset [viitattu 5.3.2017]. Saatavissa: <http://yle.fi/uutiset/3-9142855>

Tekes. 2014a. Tekesin ja ulkoministeriön BEAM-ohjelma tuo kestäväää kasvua Suomeen ja kehitysmaihin [viitattu 20.10.2016]. Saatavissa: <http://www.tekes.fi/nyt/uutiset-2014/tekesin-ja-ulkoministerion-beam-ohjelma-tuo-kestavaa-kasvua-suomeen-ja-kehitysmaihin/>

Tekes. 2016b. BEAM-Business with Impact [viitattu 20.10.2016]. Saatavissa: <http://www.tekes.fi/ohjelmat-ja-palvelut/ohjelmat-ja-verkostot/kehitysmainnovaatio/>

The World Bank. 2014. Aid for Trade [viitattu 13.3.2017]. Saatavissa: <http://www.worldbank.org/en/topic/trade/brief/aid-for-trade>

Torniainen, O. 2016. Finpron tehtävä on tuoda kasvua Suomeen. Helsingin Sanomat [viitattu 21.10.2016] Saatavissa: <http://www.hs.fi/paivanlehti/15072015/a1436841798936>

Ulkoasianministeriö. 2016a. Evaluointi Suomen kauppaa tukevasta kehitystyöstä [viitattu 18.10.2016]. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=348171&nodeid=49324&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasianministeriö. 2016b. Finnpartnership myöntää liikekumppanuustukea [viitattu 25.10.2016]. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=49336>

Ulkoasianministeriö. 2016c. Julkisen sektorin investointituki [viitattu 22.11.2016]. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=49881&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasianministeriö. 2016d. Korkotukiluotot [viitattu 22.11.2016]. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=49337&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasianministeriö. 2016e. Selvitys kehitysmaiden julkisen sektorin investointituki-instrumentin kehittämisessä [viitattu 22.11.2016]. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=49881&contentlan=1&culture=fi-FI>

Ulkoasianministeriö. 2016f. Suomen kehityspolitiikan tavoitteet ja periaatteet [viitattu 25.11.2016]. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=49312#Tavoitteet>

Umuerr, I. 2011. Foreign direct investment environment in Nigeria: a survey of the mobile telecommunication companies. Turun ammattikorkeakoulu [viitattu 28.11.2017]. Saatavissa: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2011060711282>

Virtuaaliammattikorkeakoulu. 2017a. Kvantitaavisen analyysin perusteet [viitattu 2.10.2017]. Saatavissa: <http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0709019/1193463890749/1193464131489/1194289328583/1194289824724.html>

Virtuaaliammattikorkeakoulu. 2017b. Tutkimuksen reliabiliteetti [viitattu 3.10.2017]. Saatavissa: <http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0709019/1193463890749/1193464185783/1194413792643/1194415307356.html>

Virtuaaliammattikorkeakoulu. 2017c. Tutkimuksen validiteetti [viitattu 3.10.2017]. Saatavissa: <http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0709019/1193463890749/1193464185783/1194413809750/1194415367669.html>

Vuojolainen, A. 2017. Maatiedosto Nigeria. Ulkoasianministeriö [viitattu: 1.2.2017]. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=18010&contentlan=1&culture=fi-FI>

YK. 2017. Agenda 2030 -kestävän kehityksen tavoitteet [viitattu 26.11.2017]. Saatavissa: <http://yk.fi/sdg>

Yritystulkki. 2016. Finnveran lainat [viitattu 15.11.2016]. Saatavissa: <http://www.yritystulkki.fi/fi/alue/kosek/aloittava-yrittaja/rahoitus/finnvera/>

## LIITTEET

### Haastattelutkysymykset:

1. Mihin vaikeuksiin/haasteisiin olette törmänneet Nigeriassa? a. alkuvaiheessa b. toimintavaiheessa
2. Mitä tukea yrityksenne on saanut? a. alkuvaiheessa b. toimintavaiheessa
3. Miten yritystänne voitaisiin tukea lisää? a. alkuvaiheessa b. toimintavaiheessa

### Haastattelukysymykset Finpron Olu Raheemille:

1. Mihin vaikeuksiin/haasteisiin olette törmänneet Nigeriassa? a. alkuvaiheessa b. toimintavaiheessa
2. Millä tavalla Finpro tukee suomalaisia yrityksiä Nigeriassa? a. alkuvaiheessa b. toimintavaiheessa
3. Miten muuten yrityksiä voitaisiin tukea? a. alkuvaiheessa b. toimintavaiheessa